Excellence scientifique • Protection et conservation des ressources • Bénéfices aux Canadiens
Scientific Excellence • Resource Protection & Conservation • Benefits for Canadians

LE HOMAR DU QUÉBEC : VUE D'ENSEMBLE DES MARCHÉS, 1989

Rapport d'analyse économique et commerciale n° 10

Pêches et Océans
Fisheries and Oceans
Canada

LE HOMARD DU QUÉBEC : VUE D'ENSEMBLE DES MARCHÉS, 1989

Rapport d'analyse économique et commerciale n° 10

89-5 F

LE HOMARD DU QUÉBEC : VUE D'ENSEMBLE DES MARCHÉS, 1989

Direction des services économiques et du traitement de l'information
Ministère des Pêches et Océans
Région du Québec
Québec (Québec)
G1K 7Y7

Septembre 1989

Rapport préparé par :

Daniel Martin, consultant
Val-Bélair, Québec

Rapport d'analyse économique et commerciale n° 10

93-01925/

PUBLIÉ PAR:

Direction des services économiques et du traitement de l'information
Ministère des Pêches et Océans
Québec (Québec)
G1K 7Y7

Ministère des Approvisionnements et Services Canada 1989

Numéro de catalogue Fs 66-5/10F
ISBN 0-662-95666-4

Référence exacte pour cette publication

Ministère des Pêches et Océans. 1989. Le homard du Québec : vue d'ensemble des marchés, 1989. Rapport d'analyse économique et commerciale n° 10: 69p.

SOMMAIRE EXECUTIF:

Le Canada est à la fois un important producteur et exportateur de homard d'Amérique. Cinq types de produits canadiens alimentent les marchés mondiaux : le homard vivant, le homard congelé en carapace, la chair de homard congelé, la chair de homard réfrigéré et les produits en conserve. Les Etats-Unis, vers qui sont acheminées 35 à 40% des exportations canadiennes, constituent le principal débouché pour le homard d'Amérique pêché sur la côte-est du Canada. En 1987, le gouvernement américain a interdit la possession et la commercialisation de homards d'une taille inférieure à 3 5/16 pouces. Cette mesure oblige donc les producteurs canadiens et québécois de homard, à diversifier leur clientèle et à envisager d'autres avenues pour leurs produits.

L'objectif de cette étude est précisément de fournir aux producteurs québécois de l'information leur permettant de détecter de nouveaux marchés. Une analyse statistique nous a permis de constater que le Canada exportait du homard dans de nombreux pays d'Europe et d'Asie, mais que le Québec était absent de plusieurs marchés importants. Les recommandations issues de cette analyse ont été présentées sous forme de stratégies que pourraient utiliser les producteurs québécois pour accroître le volume de leurs exportations:

1) Augmenter la part du Québec dans les marchés où il exporte déjà. Cette stratégie est valable pour des pays comme le Japon, la France, le Bénélux, l'Italie et les Etats-Unis pour le homard vivant, la France et le Japon pour le homard congelé en carapace et la France, la Suède, le Japon, la RFA et les Etats-Unis pour la chair congelée de homard.

2) Pénétrer de nouveaux marchés. En 1987, le Québec était absent des marchés européens présentant des potentiels intéressants pour la plupart des produits.

3) Maintenir la position de leader du Québec dans certains pays. Le Québec occupe le premier rang des provinces exportatrices, pour plusieurs produits, en Espagne, au Brésil, au Taïwan, au Royaume-Uni et au Danemark. Il s'agit d'un avantage dont le Québec doit tirer parti pour augmenter ses exportations dans les pays que nous venons de citer ou accéder aux marchés voisins.

4) Explorer de nouveaux marchés. Des pays asiatiques comme la Chine, la Corée du Sud, Singapour et la Thaïlande sont de grands consommateurs de crustacés mais le Canada n'y bénéficie pas d'une tradition d'exportation. Il s'agit d'une stratégie plus audacieuse mais qui trouvera naturellement sa place lorsque les stratégies précédentes auront été tentées et réussies.

Le lecteur pourra se référer aux tableaux des pages 62 et 63 pour un aperçu général des principaux marchés du homard. Les pays ayant les potentiels les plus intéressants sont présentés avec leurs caractéristiques commerciales. Cette disposition devrait permettre au producteur d'exercer un choix éclairé en fonction des produits dont il dispose.

Plusieurs programmes et organismes peuvent aider le producteur québécois à accéder aux marchés d'exportations. Nous avons retenu les programmes suivants : PDME au niveau fédéral (ministère des Affaires extérieures), APEX (ministère des Affaires internationales) et SDI Exportation (Société de développement industriel du Québec) au niveau provincial. Ces programmes sont en mesure de fournir une aide financière à l'exportateur. Le ministère des Affaires extérieures dispose d'un vaste réseau de délégués commerciaux, disséminés dans 90 ambassades et susceptibles de fournir une aide technique aux éventuels exportateurs. Une organisation comme CAFE (Canadian Association of Fish Exporters) possède des informations commerciales intéressantes sur la plupart des pays importateurs de produits marins.

TABLE DES MATIERES

SOMMAIRE EXECUTIF i

INTRODUCTION 1

1. METHODOLOGIE 3

2. HOMARD AMERICAIN : CAPTURES ET PRODUCTION, UN TOUR D'HORIZON 5

2.1 Captures dans l'Atlantique canadien de 1980 à 1988 5

2.2 Débarquements de homard au Québec de 1984 à 1988 5

2.3 Origines des débarquements de homard au Québec 6

2.4 La production des usines du Québec 6

3. RELEVE DES PAYS IMPORTATEURS DE HOMARD CANADIEN ET QUEBECOIS 7

3.1 Les types de produits exportés 7

3.2 Le homard vivant 8

3.3 Le homard en carapace, frais congelé 12

3.4 La chair de homard bouilli et congelé 19

3.5 Chair de homard bouilli et réfrigéré 22

3.6 Produits de homard en conserve 28

4. LA SITUATION COMMERCIALE DES PAYS IMPORTATEURS DE HOMARD CANADIEN ET QUEBECOIS 32

4.1 Les produits substituts 32

4.2 Développements futurs 32

4.3 Contraintes de mise en marché 35

4.4 Informations spécifiques 35

4.4.1 Japon 35

4.4.2 Suisse 36

4.4.3 Autriche 37

4.4.4 France 38

4.4.5 Italie 39

4.4.6 Danemark 40

4.4.7 Hong-Kong 40

4.4.8 Singapour 40

5. LES MARCHES POTENTIELS POUR LE QUEBEC 41

5.1 Stratégie 1: augmenter la part du Québec dans les marchés où il exporte déjà 41

5.2 Stratégie 2: pénétration de nouveaux marchés (pour le Québec) ... 42

5.3 Stratégie 3: maintenir la position de leader du Québec et grossir le volume des exportations 43

5.4 Stratégie 4: explorer les marchés de pays qui ne figurent pas parmi les importateurs réguliers de produits canadiens mais qui affichent un potentiel intéressant 44

6. PROGRAMMES ET ORGANISMES POUVANT AIDER LE PRODUCTEUR A ACCEDER AUX MARCHES D'EXPORTATIONS 46

6.1 Programmes 46

6.1.1 Niveau fédéral: Le PDME (initiative conjointe d'Industrie, Sciences et Technologie Canada et du ministère des Affaires extérieures 46

6.1.2 Niveau provincial 52

1- APEX 52

2- SDI 55

6.2 Organismes 57

6.2.1 Ministère des Affaires extérieures 57

6.2.2 CAFE (Canadian Association of Fish Exporters) 58

CONCLUSION 60

BIBLIOGRAPHIE 68

ANNEXE 1

ANNUAIRE DES REPRESENTATIONS CANADIENNES DANS LES PRINCIPAUX PAYS IMPORTATEURS DE HOMARD 64

LISTE DES TABLEAUX

TABLEAU 1 CAPTURES DE HOMARD AU CANADA (1980-88) 5

TABLEAU 2 DEBARQUEMENTS DE HOMARD AU QUEBEC DE 1984 A 1988 5

TABLEAU 3 DEBARQUEMENT DE HOMARD AU QUEBEC PAR SECTEUR (84-88) 6

TABLEAU 4 PRODUCTION DE HOMARD AU QUEBEC PAR SECTEUR (84-87) 7

TABLEAU 5 EXPORTATIONS CANADIENNES DES PRODUITS DE HOMARD EN 1987 ... 8

TABLEAU 6 PRINCIPAUX PAYS IMPORTATEURS DE HOMARD VIVANT, D'ORIGINE CANADIENNE, EN 1987 9

TABLEAU 7 PART DES PROVINCES ATLANTIQUES DANS LES EXPORTATIONS CANADIENNES DE HOMARD VIVANT EN 1987 10

TABLEAU 8 EXPORTATIONS CANADIENNES ET QUEBECOISES DE HOMARD VIVANT, PAR PAYS, EN 1987 11

TABLEAU 9A EVOLUTION DES EXPORTATIONS CANADIENNES DE HOMARD VIVANT ENTRE 1984 ET 1987 - MARCHES EN HAUSSE 11

TABLEAU 9B EVOLUTION DES EXPORTATIONS CANADIENNES DE HOMARD VIVANT ENTRE 1984 ET 1987 - MARCHES EN BAISSE 12

TABLEAU 10 PRINCIPAUX PAYS IMPORTATEURS DE HOMARD CONGELE EN CARAPACE, D'ORIGINE CANADIENNE, EN 1987 15

TABLEAU 11 PART DES PROVINCES ATLANTIQUES DANS LES EXPORTATIONS CANADIENNES DE HOMARD CONGELE EN CARAPACE EN 1987 16

TABLEAU 12 EXPORTATIONS CANADIENNES ET QUEBECOISES DE HOMARD CONGELE EN CARAPACE, PAR PAYS, EN 1987 16

TABLEAU 13A EVOLUTION DES EXPORTATIONS CANADIENNES DE HOMARD CONGELE EN CARAPACE ENTRE 1984 ET 1987 - MARCHES EN HAUSSE 17

TABLEAU 13B EVOLUTION DES EXPORTATIONS CANADIENNES DE HOMARD CONGELE EN CARAPACE ENTRE 1984 ET 1987 - MARCHES EN BAISSE 17

TABLEAU 14 PRINCIPAUX PAYS IMPORTATEURS DE CHAIR DE HOMARD CONGELE, D'ORIGINE CANADIENNE, EN 1987 19

TABLEAU 15 PART DES PROVINCES ATLANTIQUES DANS LES EXPORTATIONS DE CHAIR DE HOMARD BOUILLI ET CONGELE EN 1987 20

TABLEAU 16 EXPORTATIONS CANADIENNES ET QUEBECOISES DE CHAIR DE HOMARD BOUILLI ET CONGELE, PAR PAYS, EN 1987 21

TABLEAU 17 EVOLUTION DES EXPORTATIONS CANADIENNES DE CHAIR DE HOMARD BOUILLI ET CONGELE ENTRE 1984 ET 1987 21

TABLEAU 18 PRINCIPAUX PAYS IMPORTATEURS DE CHAIR DE HOMARD REFRIGERE, D'ORIGINE CANADIENNE, EN 1987 22

TABLEAU 19 PART DES PROVINCES ATLANTIQUES DANS LES EXPORTATIONS CANADIENNES DE CHAIR DE HOMARD BOUILLI ET REFRIGERE EN 1987 ... 25

LISTE DES TABLEAUX (SUITE)

TABLEAU 20 EXPORTATIONS CANADIENNES ET QUEBECOISES DE CHAIR DE HOMARD BOUILLI ET REFRIGERE, PAR PAYS, EN 1987 26

TABLEAU 21 EVOLUTION DES EXPORTATIONS CANADIENNES DE CHAIR DE HOMARD BOUILLI ET REFRIGERE ENTRE 1984 ET 1987 - MARCHES EN HAUSSE 26

TABLEAU 22 PRINCIPAUX PAYS IMPORTATEURS DE PRODUITS DE HOMARD EN CONSERVE, D'ORIGINE CANADIENNE, EN 1987 28

TABLEAU 23 PART DES PROVINCES ATLANTIQUES DANS LES EXPORTATIONS DE HOMARD EN CONSERVE EN 1987 29

TABLEAU 24 EXPORTATIONS CANADIENNES ET QUEBECOISES DE HOMARD EN CONSERVE, PAR PAYS, EN 1987 29

TABLEAU 25 EVOLUTION DES EXPORTATIONS CANADIENNES DE HOMARD EN CONSERVE ENTRE 1984 ET 1987 30

TABLEAU 26 LANGOUSTE ET HOMARD - CAPTURES NOMINALES (T.M.) PAR ESPECE. 33

TABLEAU 27 POTENTIELS INTERESSANTS POUR 1988-89 / MARCHES AYANT UN POTENTIEL DE DÉVELOPPEMENT POUR 1988-89 34

TABLEAU 28 IMPORTATIONS DE LANGOUSTE ET HOMARD AU JAPON EN 1988 36

TABLEAU 29 IMPORTATIONS DE HOMARD ET PRODUITS SUBSTITUTS EN SUISSE EN 1988 37

TABLEAU 30 IMPORTATIONS DE HOMARD ET PRODUITS SUBSTITUTS EN AUTRICHE EN 1987 37

TABLEAU 31 IMPORTATIONS DE HOMARD ET PRODUITS SUBSTITUTS EN FRANCE EN 1988 38

TABLEAU 32 IMPORTATIONS DE HOMARD EN ITALIE EN 1987 39

TABLEAU 33 PAYS POUR LESQUELS LE QUEBEC POURRAIT AUGMENTER SA PART DE MARCHE 42

TABLEAU 34 NOUVEAUX MARCHES POSSIBLES POUR LE QUEBEC 43

TABLEAU 35 PAYS POUR LESQUELS LE QUEBEC DEVRAIT MAINTENIR SA POSITION DE LEADER 44

TABLEAU 36 IMPORTATIONS DE CRUSTACES ET MOLLUSQUES EN 1986 ET CONSOMMATION ANNUELLE PER CAPITA (MOYENNE 1982-84) 45

LISTE DES GRAPHIQUES

GRAPHIQUE 1 EXPORTATIONS CANADIENNES DE HOMARD VIVANT DE 1984 A 87... 13

GRAPHIQUE 2 EXPORTATIONS CANADIENNES DE HOMARD VIVANT EN EUROPE (1) DE 1984 A 1987 13

GRAPHIQUE 3 EXPORTATIONS CANADIENNES DE HOMARD VIVANT EN EUROPE (2) DE 1984 A 1987 13

GRAPHIQUE 4 EXPORTATIONS CANADIENNES DE HOMARD VIVANT AUX ETATS-UNIS DE 1984 A 1987 14

GRAPHIQUE 5 EXPORTATIONS CANADIENNES DE HOMARD VIVANT AU JAPON DE 1984 A 1987 14

GRAPHIQUE 6 EXPORTATIONS CANADIENNES DE HOMARD EN CARAPACE DE 1984 A 1987 18

GRAPHIQUE 7 EXPORTATIONS CANADIENNES DE HOMARD EN CARAPACE EN EUROPE DE 1984 A 1987 18

GRAPHIQUE 8 EXPORTATIONS CANADIENNES DE HOMARD EN CARAPACE AUX USA ET AU JAPON 18

GRAPHIQUE 9 EXPORTATIONS CANADIENNES DE CHAIR CONGELEE DE HOMARD DE 1984 A 1987 23

GRAPHIQUE 10 EXPORTATIONS CANADIENNES DE CHAIR CONGELEE DE HOMARD EN EUROPE - 1984-87 23

GRAPHIQUE 11 EXPORTATIONS CANADIENNES DE CHAIR CONGELEE DE HOMARD AUX USA - 1984-87 24

GRAPHIQUE 12 EXPORTATIONS CANADIENNES DE CHAIR CONGELEE DE HOMARD AU JAPON - 1984-87 24

GRAPHIQUE 13 EXPORTATIONS CANADIENNES DE CHAIR REFRIGEREE DE HOMARD DE 1984 A 1987 27

GRAPHIQUE 14 EXPORTATIONS CANADIENNES DE CHAIR REFRIGEREE DE HOMARD EN SUEDE - 1984-87 27

GRAPHIQUE 15 EXPORTATIONS CANADIENNES DE CHAIR REFRIGEREE DE HOMARD AUX USA - 1984-87 27

GRAPHIQUE 16 EXPORTATIONS CANADIENNES DE HOMARD EN CONSERVE DE 1984 A 1987 31

GRAPHIQUE 17 EXPORTATIONS CANADIENNES DE HOMARD EN CONSERVE AUX USA ET AU JAPON - 1984-87 31

INTRODUCTION:

Fort apprécié des gourmets pour la délicate saveur de sa chair, le homard d'Amérique (**Homarus americanus**) constitue, pour le Canada, un excellent ambassadeur auprès des nations étrangères. En fait, deux pays se partagent la majorité des captures mondiales de cette espèce : le Canada (38 500 tm en 1988) et les Etats-Unis (22 110 tm en 1988). Ces derniers, gros consommateurs de homards, sont déficitaires en terme de production et le marché américain représente, à lui seul, 35% à 40% des exportations canadiennes. La pêche au homard constitue un apport économique important pour certaines régions du Québec comme la Gaspésie et les Iles-de-la-Madeleine.

Dans les provinces maritimes, la taille minimale du homard varie entre 2 1/2 et 3 3/16 pouces. Au Québec, elle est de 3 pouces. Durant l'année 1987, le gouvernement américain a adopté une nouvelle législation afin de faire passer la taille minimale du homard pêché sur la côte-est des Etats-Unis de 3 3/16 à 3 5/16 pouces. Une telle mesure serait sans conséquence pour les exportateurs canadiens si, pour assurer le respect de cette législation, le gouvernement américain n'avait interdit la possession et la commercialisation de petits homards sur son territoire. Cette mesure touche donc directement les exportateurs canadiens et québécois et certains devront peut-être diversifier leur commercialisation.

L'objectif principal de cette étude consiste à fournir aux producteurs québécois de homard de l'information pertinente pour détecter de nouveaux marchés. Certains pays importent déjà du homard canadien, mais les volumes importés pourraient être augmentés dans le futur. Dans d'autres cas, les marchés mériteraient d'être explorés. Le deuxième objectif de cette étude est de présenter aux producteurs, des programmes et organismes susceptibles de les aider à accéder aux marchés d'exportations.

Le texte se divise en six parties. La méthodologie constitue la première partie. La seconde partie est un bref tour d'horizon des captures et débarquements au niveau atlantique et de la production des usines du Québec. La troisième partie consiste en un relevé des différents pays importateurs

de homard canadien et québécois. La situation commerciale de certains pays est exposée dans la quatrième partie. La cinquième partie, synthèse de cette étude, traite de différentes stratégies pouvant être employées pour accéder aux marchés présentant un potentiel intéressant. Le recensement de programmes gouvernementaux et d'organismes susceptibles d'aider l'exportateur à accéder à de nouveaux marchés constitue la dernière partie du rapport.

Nous aimerions faire deux mises en garde au lecteur. En premier lieu, cette étude veut garder une portée générale. Nous n'entrerons pas dans le détail des contraintes commerciales imposées par les différents pays et nous ne passerons pas en revue les critères d'éligibilité des entreprises aux différents programmes d'aide à l'exportation. Il s'agit d'informations faciles à obtenir auprès des organismes mentionnés. En second lieu, l'étude ne tient pas compte des considérations politiques pouvant affecter, à l'heure actuelle, les relations entre le Canada et certains pays mentionnés dans l'étude.

1. METHODOLOGIE:

L'analyse des possibilités de commercialisation du homard s'offrant aux entreprises québécoises fut amorcée à partir de trois principales sources statistiques:

- les statistiques d'exportation des marchandises, de 1984 à 1987, publiées par Statistiques Canada. En raison du changement de système (passage au système harmonisé), il fut difficile d'utiliser les données de 1988. En effet, de nombreuses incohérences furent relevées au niveau de l'évolution des volumes exportés. L'année 1987 a donc été choisie comme année de référence pour l'étude.

- les statistiques des pêches de la FAO de 1983 à 1986, les statistiques ultérieures n'ayant pas encore été publiées. Il s'agit de données sur les captures, les débarquements et les productions au niveau mondial.

- les statistiques sur les pêches maritimes au Québec publiées par la Division de la statistique et de l'informatique du ministère des Pêches et des Océans (région du Québec) pour la période 1984-1988.

Toutes ces statistiques ont servi de base pour la construction des différents tableaux et graphiques contenus dans cette étude. Les quantités indiquées dans le texte et les tableaux sont en tonnes métriques et les valeurs en dollars canadiens, sauf mention contraire. Dans certains tableaux, les trimestres d'exportation sont indiqués sous forme numérique. Ce débroussaillage statistique a permis d'identifier les pays présentant des potentiels commerciaux intéressants. A la suite de ce premier tri, plusieurs organismes représentant le Canada dans ces pays (ambassades, consulats, missions commerciales) et connaissant leur situation commerciale ont été contactés par télécopieur (FAX). Cette démarche a permis de rassembler rapidement des informations additionnelles sur ces pays, tels la concurrence au niveau des fournisseurs de homards et de produits substituts, le niveau des produits substituts, les développements futurs, les contraintes de mise en marché et les types de produits recherchés. L'échange

d'informations par télécopieur est une approche accessible à tous les producteurs. Ces derniers trouveront, en annexe, une courte liste de représentations canadiennes à l'étranger.

Enfin, au niveau local, nous avons communiqué avec des organismes et institutions en mesure de dispenser de l'aide technique et financière au nouvel exportateur et résumé l'information recueillie.

2. HOMARD AMERICAIN : CAPTURES ET PRODUCTION, UN TOUR D'HORIZON:

2.1 Captures dans l'Atlantique canadien de 1980 à 1988

Tableau 1 : Captures de homard au Canada - 1980-88

Année	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Prises (000 tm)	20.1	21.7	22.8	27.7	28.7	32.6	38.0	39.4	40.4

Source : Division de la statistique - MPO\Ottawa
- 1986, 1987, 1988 - Données préliminaires.

Ce tableau permet de constater, qu'en neuf ans, les captures de homard ont plus que doublé dans l'est du Canada.

2.2 Débarquements de homard au Québec de 1984 à 1988:

Tableau 2 : Débarquements de homard au Québec de 1984 à 1988

Année	Quantités (tm)	% des débarq. totaux du Québec	Valeurs (000 $)	% des val. totales débarquées au Québec
1984	1 875	2.2	9 357	16.6
1985	2 137	2.4	11 433	16.9
1986	2 268	2.5	13 569	15.8
1987	2 659	2.7	18 349	14.5
1988	2 532	2.9	17 179	17.3

Source : MPO. Les pêches maritimes du Québec. Revue statistique annuelle 1984-1987.

Le tableau 2 représente les proportions des quantités et valeurs des débarquements de homard par rapport aux quantités et valeurs de l'ensemble des espèces pêchées au Québec. En 1987, les quantités totales débarquées au

Québec atteignaient 97 214 tonnes métriques et représentaient une valeur monétaire de 126 197 000 dollars.

2.3 Origines des débarquements de homard au Québec:

Tableau 3 : Débarquement de homard au Québec - par secteur (1984-88)

Année	Gaspésie %	Côte-Nord %	Iles-de-la-Madeleine %
1984	33.5	2.8	63.6
1985	27.4	4.4	68.2
1986	24.6	5.7	69.7
1987	23.3	5.8	71.1
1988	24.2	2.5	71.4

Source : MPO. Les pêches maritimes du Québec. Revue statistique annuelle 1984-1987.

Durant cette période, la part des Iles-de-la-Madeleine n'a cessé d'augmenter : le volume des débarquements est passé de 1 193 à 1 808 tonnes métriques.

2.4 La production des usines du Québec:

La Gaspésie et les Iles-de-la-Madeleine se partagent la production de homard au Québec. La production des Iles-de-la-Madeleine a plus que triplé de 1984 à 1987. Cependant, selon des données préliminaires de 1988, on note une baisse de 11% pour les Iles-de-la-Madeleine en 1988.

Tableau 4 : Production de homard au Québec en t.m. - par secteur (1984-87)

Secteur	1984	1985	1986	1987	1988 préliminaire
Gaspésie	637.2	621.6	608.8	734.0	635.6
IDM	540.2	1093.1	1452.2	1645.9	1457.5
TOTAL	1177.4	1714.7	2061.0	2379.9	2093.1

Source : MPO. Les pêches maritimes du Québec. Revue statistique annuelle 1984-1988.

3. RELEVE DES PAYS IMPORTATEURS DE HOMARD CANADIEN ET QUEBECOIS:

3.1 Les types de produits exportés:

Dans les statistiques canadiennes, on retrouve cinq principaux types de produits du homard offerts sur les marchés d'exportations:

1) le homard vivant (code statistique 04623).
2) le homard en carapace, frais congelé (cs 04624);
3) la chair de homard bouilli et réfrigéré (cs 04626);
4) la chair de homard bouilli et congelé (cs 04627);
5) les produits de homard en conserve (cs 04680).

En 1987, année de référence, l'importance relative des volumes et valeurs de ces produits en fonction des exportations et de la matière première nécessaire à la production était la suivante:

Tableau 5 : Exportations canadiennes des produits de homard en 1987

Produit	Exportations				Poids en matières premières		
	Valeur (000 $)	Volume (tm)	% du vol. total	% de la valeur totale	facteur de conversion	matières premières	% par produits
Vivant	191 746	16 280	67.5	60.9	1.0	16 280	43.3
En carapace	33 892	3 862	16.0	10.8	1.3	5 021	13.0
Chair :							
. congelée	74 219	3 374	13.9	23.5	4.3	14 508	37.7
. réfrigérée	12 969	514	2.0	4.1	4.3	2 210	5.7
En conserve	2 033	97	0.4	0.6	4.7	456	1.2
TOTAL:	314 859	24 127				38 475	

Source : Statistiques Canada.

Plus de 80% du homard canadien est exporté sous forme vivante et de chair congelée, ce qui représente une utilisation approximative de 30,800 tm de matière première.

3.2 le homard vivant

Comme l'indique le tableau 5, le homard vivant est le produit le plus populaire sur les marchés d'exportations avec 67.5% du volume exporté. En 1987, le Canada a exporté 16 280 tonnes métriques de homard vivant représentant une valeur de 191,746,000 $, cependant, en termes de matières premières utilisées, il ne représente que 43.3% du total.

Tableau 6 : Principaux pays importateurs de homard vivant, d'origine canadienne, en 1987:

Pays	% du volume total	% de la valeur totale
Etats-Unis	82.15	78.44
Japon	3.50	4.68
France	3.15	3.66
Pays-Bas	2.89	3.02
Belgique-Lux	2.74	3.09
RFA	2.20	2.91
Royaume-Uni	1.27	1.51
Italie	0.82	1.03
Hong-Kong	0.42	0.61
Suisse	0.41	0.57
Suède	0.12	0.08
Autriche	0.08	0.12
St-Pierre-Miq.	0.08	0.06
Danemark	0.08	0.10
Espagne	0.05	0.06
Brésil	0.01	0.03
Finlande	0.01	0.01
Volume total (TM)	16 280	
Valeur totale (000 $)		191 746

Source : Statistiques Canada

Les Etats-Unis viennent en tête de liste des pays importateurs avec 82.15% du volume total. L'Europe et le Japon, avec des pourcentages respectifs de 13.9% et 3.5% du volume total, représentent également des marchés importants. Les proportions relatives des valeurs indiquent, qu'en 1987, les prix obtenus sur la plupart des marchés européens et sur le marché japonais ont été particulièrement intéressants.

Tableau 7 : Part des provinces atlantiques dans les exportations canadiennes de homard vivant en 1987:

Province	% du volume total exporté	% de la valeur exportée
Nouvelle-Ecosse	67.2	69.1
Nouveau-Brunswick	21.5	20.9
Ile-du-P. Edouard	4.2	3.6
Québec	**3.9**	**3.3**
Terre-Neuve	2.5	2.1
Volume total (TM)	16 280	
Valeur totale (000$)		191.745

Source : Statistiques Canada

Le Québec n'occupe qu'une modeste place parmi les provinces exportatrices avec seulement 635 t.m. en 1987 dont 91% aux Etats-Unis, laissant à la Nouvelle-Ecosse et au Nouveau-Brunswick la part du lion. Cette situation s'explique, en grande partie, par la durée des saisons de pêche, plus longues dans les provinces maritimes, et par les conditions météorologiques plus favorables qui y prévalent. Ces provinces sont en mesure d'approvisionner, durant toute l'année, les marchés internationaux en homard vivant. Le tableau 8 représente la part du Québec dans chacun des marchés où il était actif en 1987. Absent de marchés importants tels que la République Fédérale d'Allemagne, les Pays-Bas et le Royaume-Uni, le Québec a su trouver quelques "niches" où il occupe la première place. Il s'agit de la Grèce, de l'Espagne, de la Suède et du Brésil.

Tableau 8 : Exportations canadiennes et québécoises de homard vivant, par pays, en 1987

Pays	Exportations canadiennes (t.m.)	Part du Québec (%)
Etats-Unis	13 373.0	4.3
France	512.5	5.4
Italie	133.0	3.2
Bénélux	445.9	0.4
Japon	569.1	0.1
Grèce	0.6	69.2
Espagne	8.0	74.9
Suède	19.6	70.9
Brésil	2.3	57.4

Source : Statistiques Canada

Tableau 9 A : Evolution des exportations canadiennes de homard vivant entre 1984 et 1987 - Marchés en hausse:

Pays	Volume 1984 (t.m.)	Volume 1987 (t.m.)	Evolution 1984-1987 %
Italie	6.4	133.3	1984
Hong-Kong	11.4	68.7	501
Japon	113.1	569.1	403
RFA	100.0	358.2	258
Royaume-Uni	68.1	207.3	204
Bénélux	211.6	446.0	110
Autriche	6.8	13.8	104
Danemark	6.3	12.8	103
France	269.0	512.5	90
Pays-Bas	284.6	470.1	65
Finlande	0.9	1.4	63
Etats-Unis	10 159.9	13 373.1	32
St-Pierre-Miq.	10.1	12.9	28
Suisse	64.4	67.5	5

Source : Statistiques Canada

Tableau 9 B : Evolution des exportations canadiennes de homard vivant entre 1984 et 1987 - Marchés en baisse:

Pays	Volume 1984 (t.m.)	Volume 1987 (t.m.)	Evolution 1984-1987 %
Grèce	0.8	0.6	- 28
Suède	28.4	19.6	- 31
Norvège	3.5	0.5	- 86

Source : Statistiques Canada

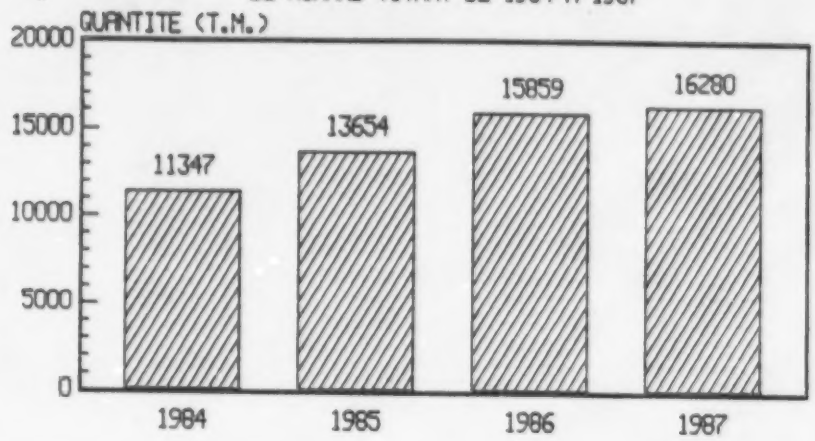
Entre 1984 et 1987, le volume des exportations canadiennes de homard vivant est passé de 11 347 à 16 280 tonnes métriques, soit une augmentation globale de 43.5% (graphique 1). Il faut cependant noter un ralentissement entre 1986 et 1987 (la croissance fut seulement de 2.6%). Les chiffres indiqués dans les tableaux 9 A et 9 B sont intéressants dans la mesure où ils s'appliquent à des volumes importants. Ils permettent d'apprécier la croissance de marchés tels que l'Italie, Hong-Kong, le Japon, la RFA, le Royaume-Uni, la France et les Pays-Bas (graphiques 2, 3 et 5). Les Etats-Unis, en dépit d'une légère baisse entre 1986 et 1987 (- 3.1 %), ont affiché une croissance globale de 32% (graphique 4).

3.3 Le homard en carapace, frais congelé:

Avec des quantités nettement inférieures à celles du homard vivant : 3 862 tonnes métriques en 1987, ce produit occupe le second rang des exportations canadiennes. Ce volume représente une valeur totale de 33 982 000 $.

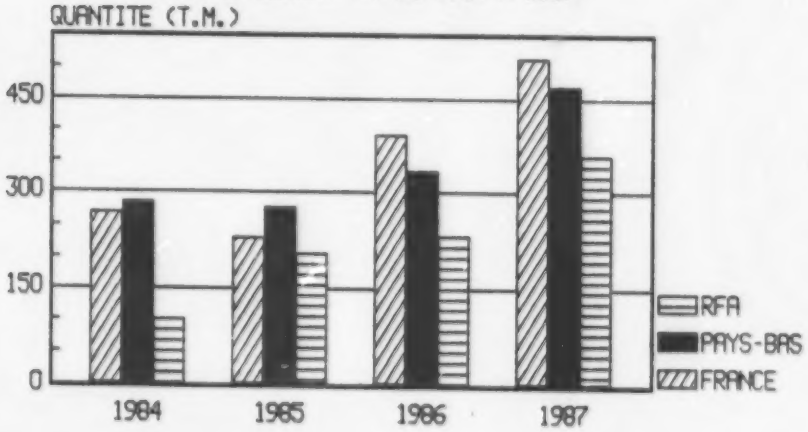
GRAPHIQUE 1

EXPORTATIONS CANADIENNES
DE HOMARD VIVANT DE 1984 A 1987



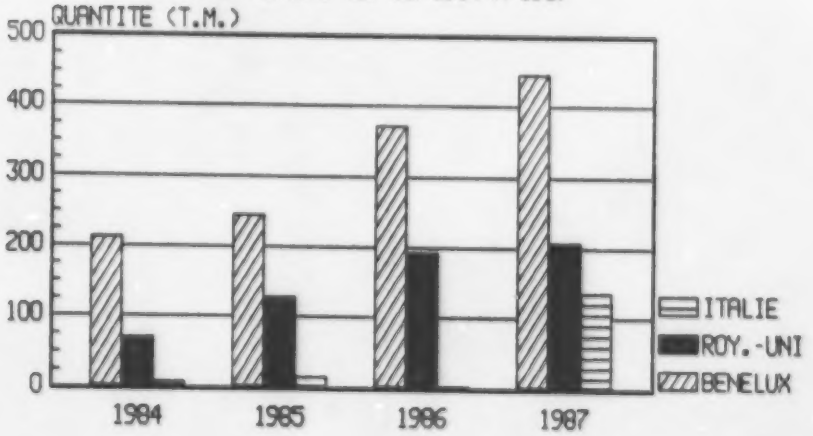
GRAPHIQUE 2

EXPORTATIONS CANADIENNES DE HOMARD
VIVANT EN EUROPE (1) DE 1984 A 1987



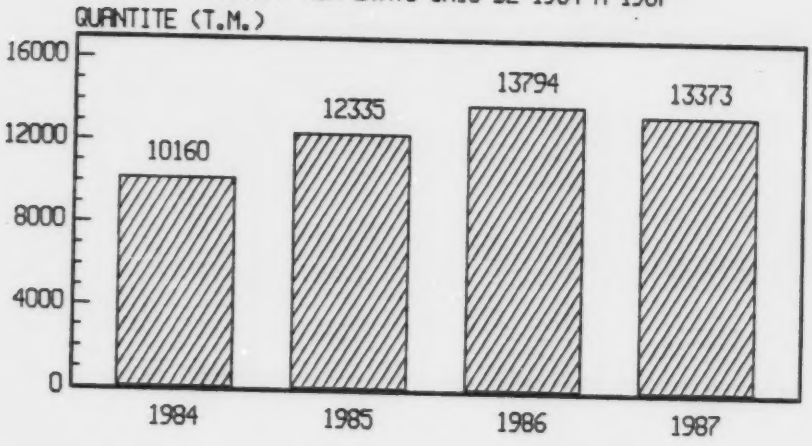
GRAPHIQUE 3

EXPORTATIONS CANADIENNES DE HOMARD
VIVANT EN EUROPE (2) DE 1984 A 1987



GRAPHIQUE 4

EXPORTATIONS CANADIENNES DE HOMARD
VIVANT AUX ETATS-UNIS DE 1984 A 1987



GRAPHIQUE 5

EXPORTATIONS CANADIENNES DE HOMARD
VIVANT AU JAPON DE 1984 A 1987

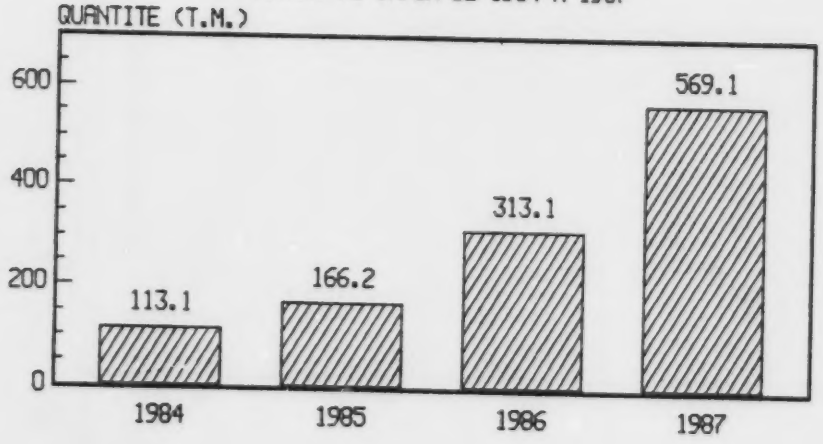


Tableau 10 : **Principaux pays importateurs de homard congelé en carapace, d'origine canadienne, en 1987:**

Pays	% du volume total	% de la valeur totale
France	39.0	35.2
Japon	19.7	22.1
Etats-Unis	16.2	16.2
Bénélux	7.5	6.1
Suède	5.0	5.7
Pays-Bas	3.3	3.3
Royaume Uni	2.4	3.0
Danemark	2.1	2.8
Norvège	2.1	2.5
RFA	2.0	2.4
Finlande	0.2	0.1
Taïwan	0.1	0.2
Suisse	0.1	0.1
Australie	0.1	0.1
Hong-Kong	0.1	0.1
Volume total (tm)	3 862	
Valeur totale (000 $)		33 892

Source : Statistiques Canada

Trois pays dominent nettement le marché d'exportation du homard congelé en carapace : la France, le Japon et les Etats-Unis. La France vient au premier rang des importateurs avec 39 % du volume total, suivie du Japon (19.7%) et des Etats-Unis (16.2%). Les principaux pays d'Europe absorbent 80 % du volume des exportations canadiennes pour ce type de produit. Si l'on compare les pourcentages du volume total et ceux de valeur totale, on s'aperçoit que le Japon a offert des prix intéressants pour ce produit. Taïwan et l'Australie se classent parmi les pays qui importent régulièrement du homard congelé en carapace.

Tableau 11 : Part des provinces atlantiques dans les exportations canadiennes de homard congelé en carapace en 1987:

Province	% du volume total exporté
Ile-du-Prince-Edouard	30.4
Nouveau-Brunswick	37.0
Nouvelle-Ecosse	20.8
Québec	**8.7**
Terre-Neuve	1.5
Volume total exporté (tm)	3 862

Source : Statistiques Canada

Dans le marché du homard congelé en carapace, la Nouvelle-Ecosse cède les premières places au Nouveau-Brunswick et à l'Ile-du-Prince-Edouard. La part de marché du Québec est de 8.7 %.

Tableau 12 : Exportations canadiennes et québécoises de homard congelé en carapace, par pays, en 1987

Pays	Exportations canadiennes (t.m.)	Part du Québec (%)	Période (trimestre)
Etats-Unis	625.0	12.4	1-2-3-4
Royaume-Uni	93.3	14.8	3-4
France	1 507.5	12.3	3-4
Japon	762.2	5.6	3-4
Taïwan	5.4	89.1	3

Source : Statistiques Canada

Le tableau 12 illustre la part relative du Québec sur les marchés internationaux. On retrouve le Québec sur les principaux marchés traditionnels. Il faut noter, qu'en 1987, le Québec fut le principal fournisseur de Taïwan (89.1% du volume total des exportations canadiennes).

Tableau 13 A : Evolution des exportations canadiennes de homard congelé en carapace entre 1984 et 1987 - Marchés en hausse:

Pays	Volume 1984 (t.m.)	Volume 1987 (t.m.)	Evolution 1984-1987 %
Japon	36.1	762.2	2 014
Norvège	19.0	79.4	317
Pays-Bas	61.4	128.8	110
France	828.4	1 507.3	82
Bénélux	159.3	289.8	82

Source : Statistiques Canada

Tableau 13 B : Evolution des exportations canadiennes de homard congelé en carapace entre 1984 et 1987 - Marchés en baisse:

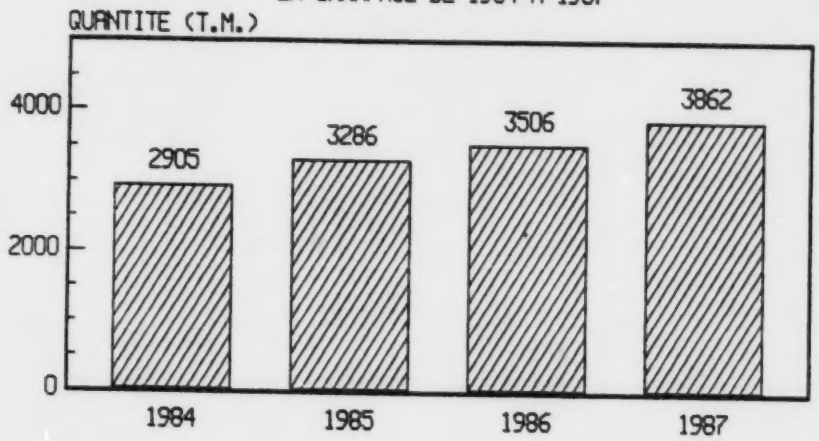
Pays	Volume 1984 (t.m.)	Volume 1987 (t.m.)	Evolution 1984-1987 %
RFA	105.9	77.1	- 9
Royaume-Uni	139.2	93.3	- 33
Etats-Unis	1257.3	625.1	- 50

Source : Statistiques Canada

Entre 1984 et 1987, le volume des exportations de homard congelé en carapace est passé de 2 905 à 3 862 tonnes métriques. L'évolution globale, en termes de volume, fut de 33 % (graphique 6). Durant cette période, plusieurs pays ont diminué le volume de leurs importations, en particulier les Etats-Unis qui semblent s'intéresser de moins en moins à ce type de produit. Le graphique 7 donne un aperçu de l'importance de la France au sein du marché européen de homard congelé en carapace. Le Japon est le seul pays qui affiche une progression soutenue depuis 1984 (graphique 8).

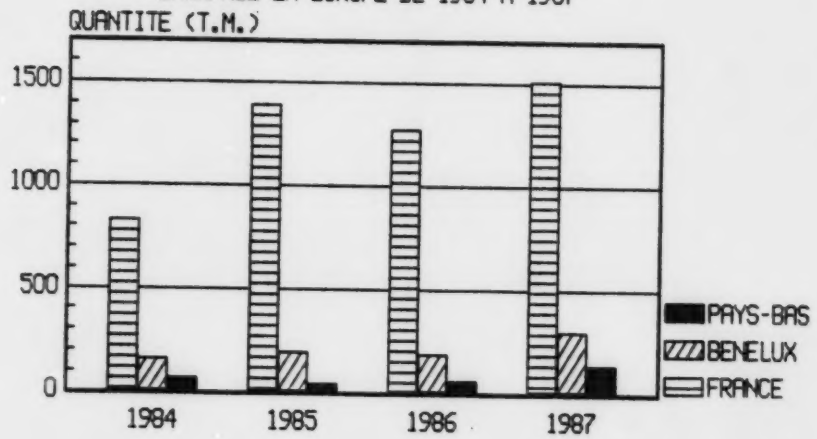
GRAPHIQUE 6

EXPORTATIONS CANADIENNES DE HOMARD
EN CARAPACE DE 1984 A 1987



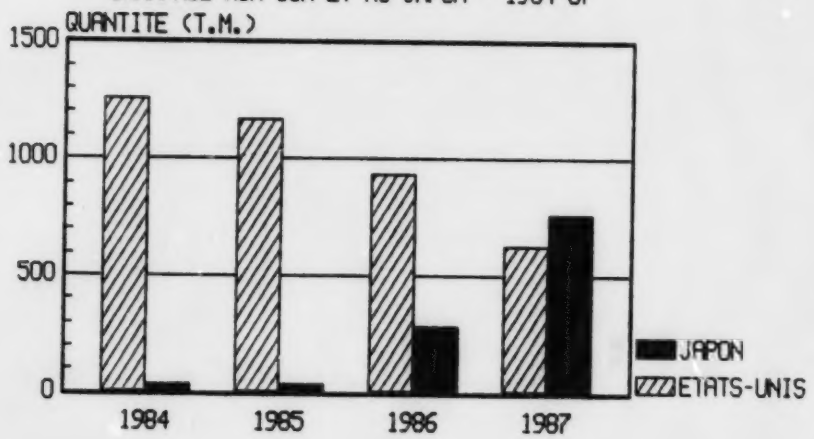
GRAPHIQUE 7

EXPORTATIONS CANADIENNES DE HOMARD EN
CARAPACE EN EUROPE DE 1984 A 1987



GRAPHIQUE 8

EXPORTATIONS CANADIENNES DE HOMARD EN
CARAPACE AUX USA ET AU JAPON - 1984-87



3.4 La chair de homard bouilli et congelé:

En 1987, ce produit vient en troisième place pour l'importance du volume exporté par le Canada : 3 374 tonnes métriques et en seconde place pour la valeur des exportations qui s'élève à 74 219 000 $. C'est plus du double de la valeur du homard congelé en carapace pour un volume légèrement inférieur. Ce produit affiche, incontestablement, la meilleure valeur sur les marchés. Par contre, tel qu'il a été précédemment spécifié, la production de chair de homard en 1987 s'accapare d'environ 38% des captures de homard pour la même année soit au delà de 14,500 t.m.. C'est dire qu'au niveau de l'utilisation de la matière première, c'est le deuxième produit en importance après le homard vivant.

Tableau 14 : Principaux pays importateurs de chair de homard congelé, d'origine canadienne, en 1987:

Pays	% du volume total	% de la valeur totale
Etats-Unis	75.7	89.7
Japon	7.2	3.4
Bénélux	6.1	1.0
France	4.9	2.1
Suède	2.4	1.2
Royaume-Uni	1.2	0.9
RFA	0.8	0.8
Hong-Kong	0.6	0.2
Finlande	0.4	0.3
Taïwan	0.3	0.1
Danemark	0.2	0.1
Pays-Bas	0.1	0.2
Volume total (tm)	3 374	
Valeur totale (000 $)		74 219

Source : Statistiques Canada

Les Etats-Unis absorbent environ les trois-quarts des exportations canadiennes (75.8 %). Le tableau 14 indique que les prix obtenus sur le marché américain sont intéressants. Pour 1987, la chair congelée aux Etats-Unis avait un prix moyen de 26,00 $ le kg, comparativement à 22,00 $ le kg pour l'ensemble des exportations. Les pays européens cités dans le tableau contribuent globalement, à 16.1 % du volume total et à 6.6 % de la valeur (soit en moyenne 9.00 $\kg) de la chair congelée exportée par le Canada en 1987.

Dans un marché d'exportation nettement dominé par deux provinces atlantiques : le Nouveau-Brunswick et l'Ile-du-Prince-Edouard, le Québec ne contribue qu'à 2.5 % du volume total des exportations.

Tableau 15 : Part des provinces atlantiques dans les exportations de chair de homard bouilli et congelé en 1987:

Province	% du volume total exporté
Nouveau-Brunswick	67.7
Ile-du-Prince-Edouard	21.3
Nouvelle-Ecosse	5.6
Québec	2.5
Terre-Neuve	0.5
Volume total exporté (tm)	3 374

Source : Statistiques Canada

Présent sur la plupart des marchés traditionnels, le Québec a su se tailler une place intéressante sur le marché français. En 1987, il fut le principal fournisseur du Royaume-Uni et le fournisseur exclusif de Taïwan comme l'indique le tableau 16.

Tableau 16 : Exportations canadiennes et québécoises de chair de homard bouilli et congelé, par pays, en 1987:

Pays	Exportations canadiennes (t.m.)	Part du Québec (%)	Période (trimestre)
Etats-Unis	2 557.0	1.0	1-2-3-4
France	164.9	14.6	3
Suède	80.5	0.3	4
Japon	243.9	3.7	1-2-4
RFA	27.8	1.1	3
Royaume-Uni	39.3	53.6	2-3-4
Taïwan	8.9	100.0	4

Source : Statistiques Canada

Tableau 17 : Evolution des exportations canadiennes de chair de homard bouilli et congelé entre 1984 et 1987:

Pays	Volume 1984 (t.m.)	Volume 1987 (t.m.)	Evolution 1984-1987 %
Hong-Kong	1.0	21.3	+ 2 036
Japon	24.7	243.9	+ 889
Bénélux	37.8	204.1	+ 440
France	38.4	164.9	+ 330
RFA	7.9	27.8	+ 251
Etats-Unis	1877.3	2556.6	+ 36
Royaume-Uni	35.1	39.3	+ 12
Suède	77.9	80.5	+ 3
Pays-Bas	17.0	4.5	- 73

Source : Statistiques Canada

De 1984 à 1987, le volume des exportations est passé de 2 122 à 3 374 tonnes métriques, ce qui représente une augmentation globale de 59% (graphique 9). Certains pays, comme Hong-Kong, le Japon et le Bénélux

(graphique 10) ont considérablement augmenté le volume de leurs importations en 1986. Le Japon a graduellement augmenté le volume de ses importations depuis 1984 (graphique 12). Sur la plupart des marchés européens, il y a eu une tendance à la baisse entre 1986 et 1987, excepté pour le Bénélux. Les Etats-Unis (graphique 11) ont connu une hausse constante : 36 % entre 1984 et 1987, la plus forte hausse des exportations ayant eu lieu entre 1985 et 1986 (17.3%).

3.5 Chair de homard bouilli et réfrigéré:

Il était prévisible qu'un produit dont la durée de conservation est très limitée et le conditionnement délicat ne représente qu'une faible part du volume des exportations de homard : 514 tonnes métriques pour une valeur de 12 969 000 $.

Tableau 18 : Principaux pays importateurs de chair de homard réfrigéré, d'origine canadienne, en 1987:

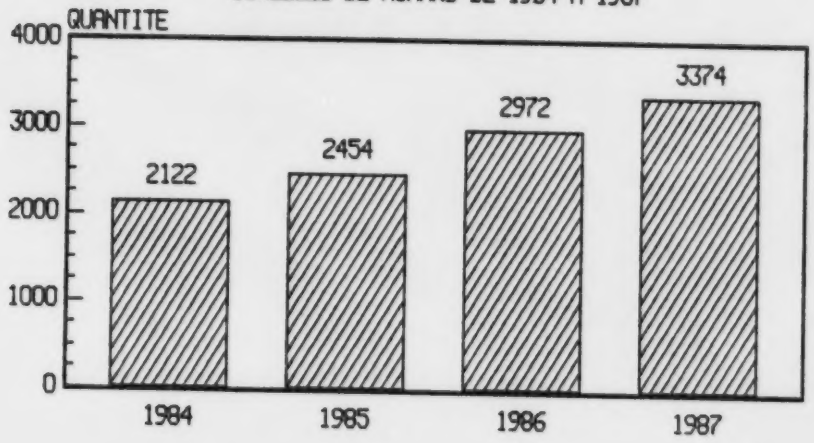
Pays	% du volume total	% de la valeur totale
Etats-Unis	97.7	98.5
RFA	0.9	0.3
Suède	0.4	0.5
Japon	0.4	0.2
Norvège	0.2	0.1
Danemark	0.1	0.1
Hong-Kong	0.1	0.1
France	0.1	0.1
Volume total (tm)	514	
Valeur totale (000 $)		12 969

Source : Statistiques Canada

Pour les raisons citées antérieurement, il est tout à fait normal que nos plus proches voisins, les Etats-Unis, absorbent la presque totalité des exportations de ce type de produit (97.7 %). Néanmoins, les prix obtenus sur les marchés américains sont proportionnellement inférieurs à ceux de la

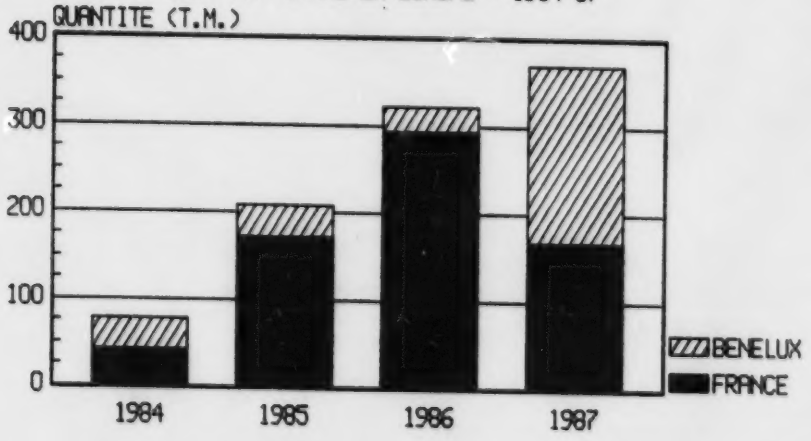
GRAPHIQUE 9

EXPORTATIONS CANADIENNES DE CHAIR
CONGELEE DE HOMARD DE 1984 A 1987



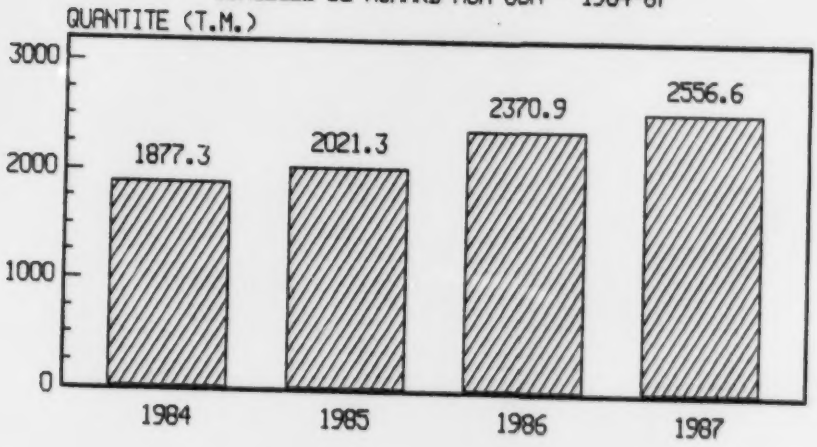
GRAPHIQUE 10

EXPORTATIONS CANADIENNES DE CHAIR
CONGELEE DE HOMARD EN EUROPE - 1984-87



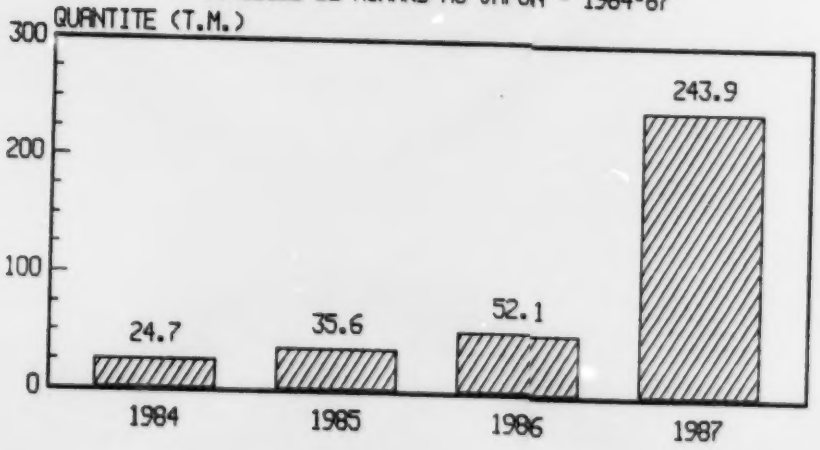
GRAPHIQUE 11

EXPORTATIONS CANADIENNES DE CHAIR
CONGELEE DE HOMARD AUX USA - 1984-87



GRAPHIQUE 12

EXPORTATIONS CANADIENNES DE CHAIR
CONGELEE DE HOMARD AU JAPON - 1984-87



viande congelée. Le reste des exportations s'effectue en direction de l'Europe et des clients asiatiques habituels : le Japon et Hong-Kong.

Tableau 19 : Part des provinces atlantiques dans les exportations canadiennes de chair de homard bouilli et réfrigéré en 1987:

Province	% du volume total exporté
Nouveau-Brunswick	70.5
Ile-du-Prince-Edouard	13.4
Nouvelle-Ecosse	6.6
Québec	3.9
Terre-Neuve	0.1
Volume total exporté (t.m)	514

Source : Statistiques Canada

Comme c'était le cas pour la chair congelée, le marché d'exportation est dominé par le Nouveau-Brunswick et l'Ile-du-Prince-Edouard. Avec 3.9% des exportations, le Québec n'occupe qu'une faible place au sein de ce marché.

Tableau 20 : Exportations canadiennes et québécoises de chair de homard bouilli et réfrigéré, par pays, en 1987

Pays	Exportations canadiennes (t.m.)	Part du Québec (%)	Période (trimestre)
Etats-Unis	502.4	5	1-2-3-4
Danemark	0.8	100	1
France	0.3	100	1

Source : Statistiques Canada

Les exportations québécoises se limitent à trois pays : les Etats-Unis, le Danemark et la France. En 1987, le Québec fut le fournisseur exclusif des deux pays européens.

Tableau 21 : Evolution des exportations canadiennes de chair de homard bouilli et réfrigéré entre 1984 et 1987 - Marchés en hausse:

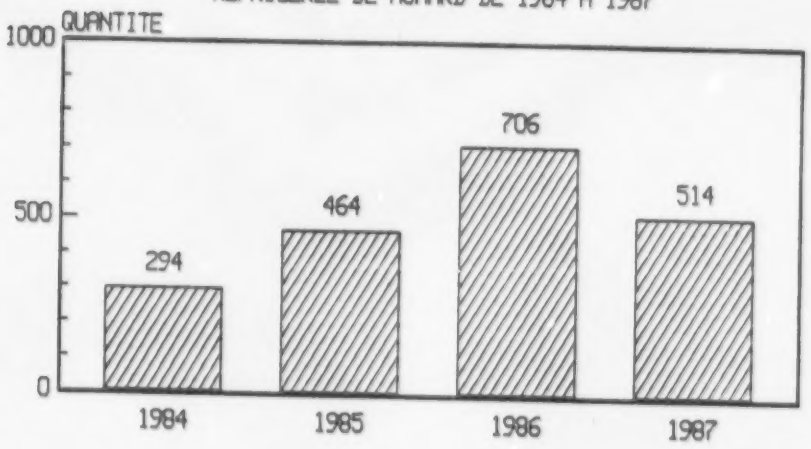
Pays	Volume 1984 (t.m)	Volume 1987 (t.m.)	Evolution 1984-1987 %
Suède	0.5	2.3	+ 354
Etats-Unis	294.1	502.3	+ 71

Source : Statistiques Canada

Seuls, la Suède (graphique 14) et les Etats-Unis (graphique 15) ont importé régulièrement de la chair de homard réfrigéré entre 1984 et 1987. Dans la plupart des pays cités dans le tableau 18, les importations furent très irrégulières durant cette période. Le volume des exportations est passé de 294 à 514 tonnes métriques soit une augmentation globale de 74.5% (graphique 13). Les Etats-Unis et la France ont connu des baisses respectives de 25% et 99% entre 1986 et 1987.

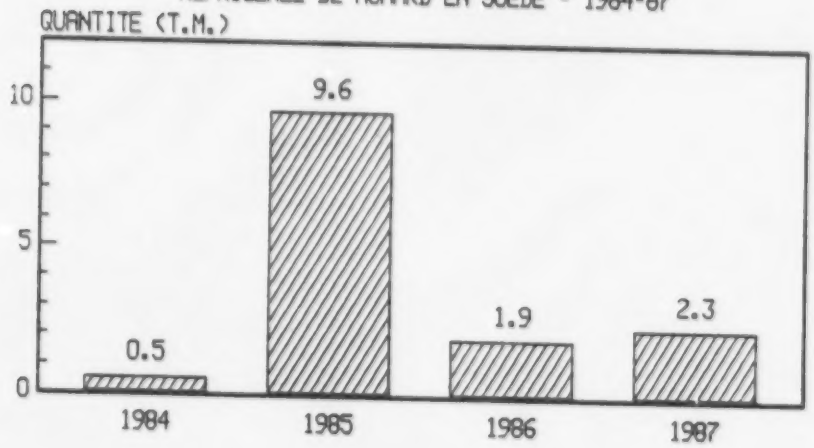
GRAPHIQUE 13

EXPORTATIONS CANADIENNES DE CHAIR
REFRIGEREE DE HOMARD DE 1984 A 1987



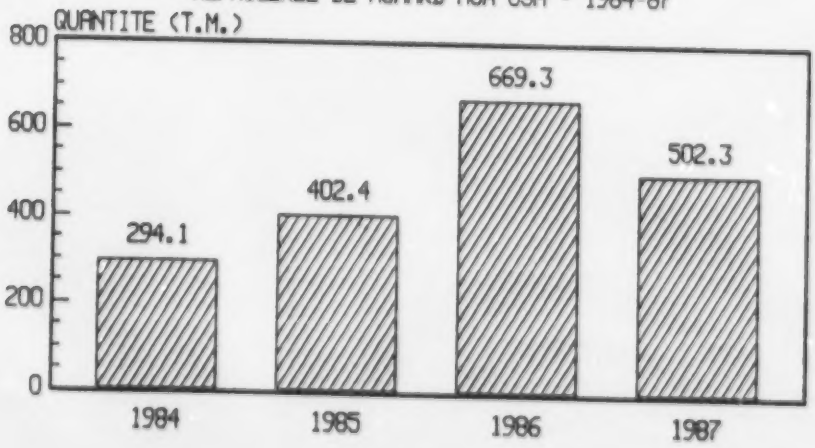
GRAPHIQUE 14

EXPORTATIONS CANADIENNES DE CHAIR
REFRIGEREE DE HOMARD EN SUEDE - 1984-87



GRAPHIQUE 15

EXPORTATIONS CANADIENNES DE CHAIR
REFRIGEREE DE HOMARD AUX USA - 1984-87



3.6 Produits de homard en conserve:

Ces produits sont les moins vendus sur les marchés d'exportations. Avec un volume de 97 tonnes métriques, la valeur des exportations canadiennes s'élève à 2 033 000 $.

Tableau 22 : Principaux pays importateurs de produits de homard en conserve, d'origine canadienne, en 1987:

Pays	% du volume total	% de la valeur totale
Etats-Unis	48.4	59.8
RFA	19.2	17.2
Japon	18.1	5.9
France	5.3	7.3
Suède	3.3	3.6
Bénélux	2.7	0.4
Royaume-Uni	1.4	3.0
Suisse	1.1	2.2
St-Pierre-et-Miquelon	0.3	0.2
Finlande	0.2	0.4
Volume total (tm)	97	
Valeur totale (000 $)		2 033

Source : Statistiques Canada

Les Etats-Unis s'approprient environ la moitié des exportations canadiennes (48.4 %). La République Fédérale d'Allemagne occupe la seconde place avec 19.2 % du volume total et le Japon la troisième place (18.1 %). Plusieurs pays européens se partagent le reste du marché. Les prix obtenus sur le marché américain sont intéressants, ce qui n'est pas le cas pour le Japon où l'écart entre le pourcentage des volumes et celui des valeurs est particulièrement important.

Tableau 23 : Part des provinces atlantiques dans les exportations de homard en conserve en 1987:

Province	% du volume total exporté
Nouveau-Brunswick	52.0
Nouvelle-Ecosse	27.8
Québec	12.8
Ile-du-P. Edouard	4.0
Volume total exporté (tm)	97

Source : Statistiques Canada

Tableau 24 : Exportations canadiennes et québécoises de homard en conserve, par pays, en 1987:

Pays	Exportations canadiennes (t.m.)	Part du Québec (%)	Période (trimestre)
Etats-Unis	47.0	17.1	4
France	5.0	27.4	4
Royaume-Uni	1.4	12.9	3
Bénélux	2.6	100.0	3

Source : Statistiques Canada

En 1987, les exportations québécoises ont pris quatre directions principales: les Etats-Unis, la France, le Royaume Uni et la Belgique. Le Québec fut le fournisseur exclusif de la Belgique (2.6 tm). Les exportations de produits en conserve sont concentrées dans les deux derniers trimestres de 1987.

Tableau 25 : Evolution des exportations canadiennes de homard en conserve entre 1984 et 1987:

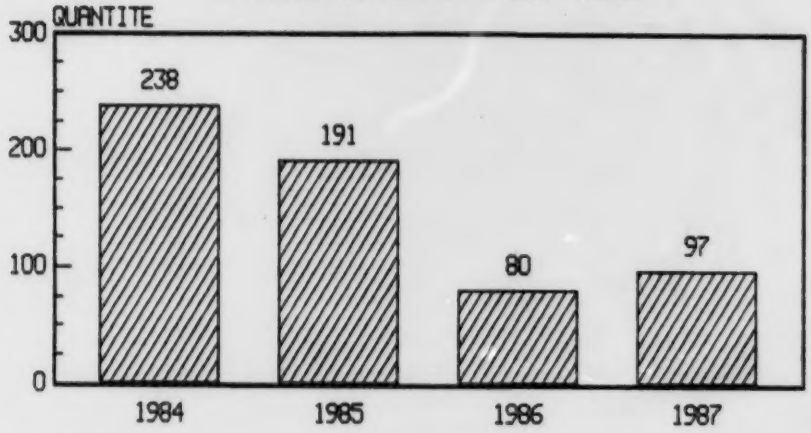
Pays	Volume 1984 (t.m.)	Volume 1987 (t.m.)	Evolution 1984-1987 %
Japon	1.7	17.6	+ 924
RFA	20.5	18.7	- 9
St-Pierre-Miq.	0.4	0.3	- 25
Suisse	2.1	1.0	- 51
Etats-Unis	130.9	46.9	- 64
Bénélux	8.8	2.6	- 70
Suède	13.0	3.2	- 75
Royaume-Uni	9.0	1.4	- 84

Source : Statistiques Canada

Dans la plupart des pays, on a pu assister à une baisse dramatique du volume des importations de conserves de homard en 1985 et 1986. Ces baisses successives se sont traduites par une diminution globale de 59% entre 1984 et 1987 (graphique 16). Par contre, en 1987, plusieurs pays ont augmenté le volume de leurs importations : il s'agit de la République Fédérale d'Allemagne (5%), des Etats-Unis (30%), du Bénélux (61%) et de la Suède (18%). La Suisse et le Royaume-Uni ont maintenu une tendance à la baisse. La part des importations japonaises n'a cessé d'augmenter depuis 1984, passant de 1.7 à 17.7 tonnes métriques, soit une augmentation de 924% (graphique 17).

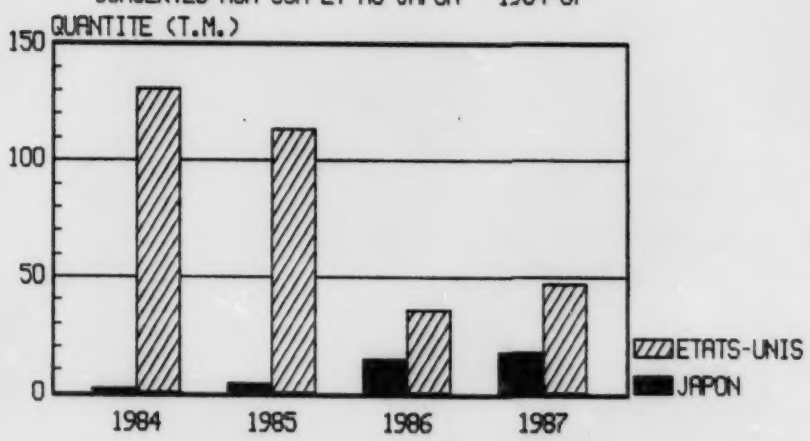
GRAPHIQUE 16

EXPORTATIONS CANADIENNES DE HOMARD
EN CONSERVES DE 1984 A 1987 (T.M.)



GRAPHIQUE 17

EXPORTATIONS CANADIENNES DE HOMARD EN
CONSERVES AUX USA ET AU JAPON - 1984-87



4. LA SITUATION COMMERCIALE DES PAYS IMPORTATEURS DE HOMARD CANADIEN ET QUEBECOIS:

4.1 Les produits substituts:

Il serait difficile d'effectuer une étude sur le homard américain sans aborder la question des substituts. Au niveau mondial, on distingue trois groupes d'espèces pouvant être considérées comme des substituts au homard américain : les langoustes, les langoustines et le homard européen. Le groupe des langoustes compte une douzaine d'espèces pêchées dans le monde. Comme en témoigne le tableau 26, les langoustes représentent une espèce très exploitée. Il s'agit d'un produit particulièrement populaire auprès des amateurs de crustacés. Les captures de langoustes et de langoustines ont considérablement augmenté entre 1983 et 1986, passant de 123,700 t.m. à 141,600 t.m., soit environ 71% des captures mondiales de ce groupe de crustacés. Le homard européen occupe le dernier rang avec environ 1% des captures mondiales. Le homard américain, quant à lui, a connu une légère hausse durant la même période, passant de 27.5% à 28.8% du volume total, une augmentation de plus de 10,000 tm. En 1986, 64% des captures de homard américain ont été effectuées au Canada.

4.2 Développements futurs:

La demande est forte pour le "popsicle pack" (petit homard congelé en carapace dans une saumure) sur tous les marchés (Europe, Japon, Etats-Unis). Aux Etats-Unis, en raison de problèmes d'approvisionnement, la chair de homard congelé a remplacé la chair de crabe dans les "foodservice operations" pour certaines préparations telles que les salades. Cette substitution pourrait permettre d'augmenter la demande en chair de homard. Le phénomène de réexportation du homard canadien par les Etats-Unis vers l'Europe pourrait également contribuer à expliquer l'accroissement de la demande américaine. Dans les pays européens, il faut tenir compte de la saisonnalité de la demande. Ainsi, les "popsicle pack" semblent très populaires à l'approche de la période de Noël.

TABLEAU 26

- LANGOUSTE ET HOMARD -
CAPTURES NOMINALES (T.M.) PAR ESPECE

	1983	1984	1985	1986
LANGOUSTE				
LANGOUSTINE	53,287	52,648	61,312	57,620
LANGOUSTE BLANCHE	30,114	36,639	39,440	38,383
LANGOUSTE D'AUSTRALIE	12,456	10,689	11,264	11,025
LANGOUSTES 'PANULIRUS'NCA	7,455	8,369	9,200	11,010
LANGOUSTE D'OCEANIE	5,261	4,996	5,246	5,128
RED ROCK LOBSTER	4,963	5,442	5,474	5,089
LANGOUSTE DU CAP	4,726	5,595	5,735	4,623
LANGOUSTES 'PALINURUS' NCA	1,517	2,331	2,985	3,763
CIGALES	1,134	1,599	1,866	1,645
LANGOUSTE DIABLOTIN	1,400	1,331	1,315	1,419
LANGOUSTE DU SUD	797	1,049	450	1,031
LANGOUSTINE ANDAMANE	95	107	352	430
LANGOUSTE DE TRISTAN	395	384	370	342
LANGOUSTE JUAN FERNANDEZ	35	42	35	43
LANGOUSTE DU NATAL	66	43	32	43
TOTAL LANGOUSTE :	123,701	131,264	145,076	141,594
HOMARD				
- AMERICAIN :				
- CANADA	27,655	28,694	32,797	37,200
- ETATS-UNIS	20,052	19,943	20,934	20,890
- FRANCE			2	2
- ST PIERRRE ET MIQ.	1	1		
	47,708	48,638	53,733	58,092
- EUROPEEN :	2,126	2,264	2,100	1,800
TOTAL HOMARD :	49,834	50,902	55,833	59,892
HOMARD ET LANGOUSTE :	173,535	182,166	200,909	201,486

	% DES CAPTURES			
LANGOUSTE	71.3	72.1	72.2	70.3
HOMARD AMERICAIN	27.5	26.7	26.7	28.8
HOMARD EUROPEEN	1.2	1.2	1.0	0.9

SOURCE : FAO-YEARBOOK vol.62

Dans sa publication Marchés d'exportation des produits du poisson - guide 1988-1989, le ministère des Affaires extérieures a dressé une liste des produits ou espèces pour lesquels il existe de bons débouchés en 1988-89. Il s'agit de possibilités identifiées par les missions commerciales canadiennes dans différents pays.

Tableau 27 : Marchés ayant un potentiel de développement pour 1988-89

Produit ou espèce	Mission	Pays
Chair de homard cuit congelé et emballé	Stockholm	Suède
Crustacés	Vienne	Autriche
Crustacés et mollusques, préparés ou conservés	Kuala-Lumpur	Malaisie
Crustacés et coquillages	Atlanta	Etats-Unis
Crustacés et coquillages	Détroit	Etats-Unis
Crustacés, NDA, congelés	Hong-Kong	
Homard	Atlanta	Etats-Unis
Homard	Berne	Suisse
Homard	Copenhague	Danemark
Homard	Helsinki	Finlande
Homard	Londres	Royaume-Uni
Homard	Milan	Italie
Homard	New-York	Etats-Unis
Homard	Singapour	
Homard	Tokyo	Japon
Homard congelé	Paris	France
Homard cuit congelé et un peu de homard vivant	Stockholm	Suède
Homard vivant	Madrid	Espagne
Homard vivant	Osaka	Japon
Homard vivant	Paris	France
Homard vivant	Dusseldorf	RFA

Source : Ministère des Affaires extérieures du Canada.

L'information est donnée de façon globale mais peut servir pour confirmer certains résultats de cette étude ou permettre de détecter de nouveaux marchés. Il s'agit d'une information purement qualitative.

4.3 Contraintes de mise en marché:

Chaque pays ou groupe de pays possèdent des exigences qui seraient longues à énumérer dans le cadre de cette étude. CAFE (Canadian Association of Fish Exporters) indique, dans son annuaire, certaines de ces conditions. De plus, le ministère des Affaires extérieures publie une série de petits guides pour les exportateurs canadiens dans lesquels les contraintes de mise en marché sont clairement décrites. Il faut signaler que plusieurs pays ont des normes sanitaires élevées lorsqu'il s'agit d'importations d'animaux vivants.

4.4 Informations spécifiques:

Ces informations proviennent des réponses reçues des missions canadiennes à l'étranger. Dans la mesure du possible, nous avons rassemblé la plupart des informations dans de petits tableaux.

4.4.1 Japon:

Au Japon, il existe une forte demande pour des produits de haute qualité.

Tableau 28 : Importations de langouste et homard au Japon en 1988

Produit	Quantités importées (tm)	Principaux fournisseurs
Langouste	13 899	Inde, Cuba, Namibie, Afrique du Sud, Australie, N. Zélande
Hom. vivant	494	Canada
Hom. vivant	639	USA
Hom. congelé	1 488	Canada
Hom. congelé	85	USA

Source : Ambassade du Canada à Tokyo

4.4.8 Suisse:

L'importation de homard canadien est exempte de droits de douane. Par contre, il y a une taxe vétérinaire de 4 fs (3.20 $ can.) par 100 kg brut.

Le nombre de fournisseurs canadiens se situe entre 5 et 10.
On dénombre 13 importateurs de homard en Suisse.

Tableau 29 : Importations de homard et produits substituts en Suisse en 1988

Produit	Quantités importées (tm)	Principaux fournisseurs
<u>Congelé</u>		
Langouste	141	France (49 tm), Danemark, Cuba, Irlande
Homard	32	Islande (11 tm), Canada (8tm)
<u>Non congelé</u>		
Langouste	17	France (5 tm)
Homard	223	France (19 tm), Canada (76 tm) U.S.A (118 tm)
<u>Conserves</u>		
Homard	18	Canada (8 tm)

Source : Ambassade du Canada à Berne.

<u>4.4.3 Autriche</u>:

Tableau 30 : Importations de homard et produits substituts en Autriche en 1987

Produit	Quantités importées (tm)	Principaux fournisseurs
Mollusques et crustacés	586	Thaïlande (113 tm), Canada (30 tm), Turquie (36 tm)
Mollusques et crustacés, préparés	933	Thaïlande (158 tm), Taïwan, Japon, Canada (17 tm)

Source : Ambassade du Canada à Vienne.

L'Ambassade évalue à 15 le nombre d'importateurs de homard.

4.4.4 France:

Tableau 31 : Importations de homard et produits substituts en France en 1988

Produit	Quantités importées (tm)	Principaux fournisseurs
Congelé		
Langoustes entières	225	Inde, U.S.A, Sénégal, Réunion
Parties de langoustes	2 173	Cuba, Madagascar, Bahamas, Brésil
Hom.entiers	1 998	Canada (1 948 tm), U.S.A (40 tm)
Frais		
Lang.vivantes	419	Portugal, Sénégal, Afrique du Sud, Royaume-Uni, Irlande
Hom.vivants	2 236	R.U (731 tm), Canada (661 tm), U.S.A (532)
Hom. morts entiers	38	R.U (20), Canada (15)
Conserves	152	Chine (79), Canada (63)

Source : Ambassade du Canada à Paris

Selon l'Ambassade du Canada à Paris, 80 sociétés canadiennes sont actives dans l'exportation de homard en France et la meilleure période se situe autour de Noël. Les homards de 1-1/4 lb sont les plus demandés. Les droits de douane sont les suivants : 8% pour le homard entier congelé, vivant ou frais, 16% pour les morceaux congelés, 20% pour les conserves ou autres préparations.

En 1987 le Canada était le cinquième fournisseur de produits de la pêche en termes de valeur et le douzième en volume. Trois salons importants permettent de faire connaître les produits de la mer aux Français : le SIAL

(Salon international de l'Alimentation), le Salon international de la Pêche, des Industries et du Commerce des produits de la mer et des cultures marines et le Salon international des Produits de la mer.
L'Ambassade dénombre une vingtaine d'importateurs de homards vivants et sept importateurs/distributeurs de produits congelés.

4.4.5 Italie:

Tableau 32 : Importations de homard en Italie en 1987

Produit	Quantité importée (tm)	Principaux fournisseurs
Hom. vivant	257	France (48 tm), U.S.A (50 tm), Canada (129 tm)
Langoustines congelées	3 643	R.U (753 tm), Danemark (2 343 tm)

Source : Ambassade du Canada à Rome.

Le homard vivant constitue la presque totalité du marché. La demande de crustacés est très forte durant l'été où la demande des touristes s'ajoute à la demande domestique.
Le consommateur italien désire un produit de haute qualité et il est prêt à payer un prix élevé pour l'obtenir.
L'Italie exige un contrôle sur le niveau de mercure présent dans le homard.
Il existe un droit de douane de 8% sur le homard vivant en provenance du Canada.
L'Ambassade dénombre 9 importateurs de homard vivant.

4.4.6 Danemark:

Dans ce pays, le "popsicle pack" est le produit le plus populaire. Le Danemark compte 16 importateurs de homard.

4.4.7 Hong-Kong:

De 10 à 15 firmes importent du homard d'Amérique. Les fournisseurs de homard sont : les Etats-Unis, l'Australie, la Chine, l'Inde et l'Afrique du Sud. Les produits frais sont très en demande et la meilleure période se situe entre novembre et février.

4.4.8 Singapour:

La demande se situe au niveau du homard vivant et des produits congelés et réfrigérés. La part canadienne de marché est évaluée à 1% à l'heure actuelle mais le Haut Commissariat du Canada a bon espoir de voir augmenter cette part de marché à 3% dans les deux prochaines années.

Les principaux fournisseurs sont : le Sri Lanka (18%), l'Australie (17%), l'Indonésie (14%), la Malaisie (9%), l'Inde (8%), la Chine (6%), la Nouvelle-Zélande (6%) et les Etats-Unis (6%).
Trois firmes importent du homard canadien. Au cours des trois promotions de produits alimentaires canadiens qui auront lieu cette année, le homard sera parmi les produits vedettes.

5. LES MARCHES POTENTIELS POUR LE QUEBEC:

La recherche de marchés potentiels peut être envisagée comme une série de stratégies à développer par les producteurs québécois désireux d'exporter des produits du homard. Ces stratégies pourraient être les suivantes:

1) Augmenter la part du Québec dans les pays où il exporte déjà et où le marché est prometteur;

2) Pénétrer de nouveaux marchés;

3) Consolider la position de leader du Québec dans certains pays et, par la suite améliorer le volume des exportations;

4) Explorer les marchés qui importent très rarement des produits de la mer canadiens mais qui affichent un potentiel intéressant.

5.1 Stratégie 1 : augmenter la part du Québec dans les marchés où il exporte déjà:

Pour construire le tableau suivant, nous nous sommes basés sur les informations de la partie 3. Les critères considérés pour effectuer un tri parmi ces pays sont les suivants:

- depuis 1984, le Canada a exporté régulièrement ce type de produits en direction du pays considéré;
- l'évolution du volume des exportations entre 1984 et 1987 est positive;
- en 1987, pour chaque pays, les quantités importées excèdent ou égalent 0.1% du volume total des exportations canadiennes pour le type de produit considéré;
- en 1987, le Québec était présent sur ce marché.

Tableau 33 : Pays où le Québec pourrait augmenter sa part de marché:

Produit	Pays	Volume des Importations en 1987 (t.m.)	Part du Québec en 1987 %
Homard vivant			
	Japon	569	0.1
	France	512.5	5.4
	Bénélux	446	0.4
	Italie	133.3	3.2
	Etats-Unis	13 373.1	4.3
En carapace, congelé			
	France	1 507.3	12.3
	Japon	762.2	5.6
Chair congelée			
	France	164.9	14.6
	Suède	80.5	0.3
	Japon	243.9	3.7
	RFA	27.8	1.1
	Etats-Unis	2 556.6	1.0

Source : Statistiques Canada

5.2 Stratégie 2 : développement de nouveaux marchés (pour le Québec)

Les trois premiers critères de la précédente stratégie s'appliquent (importations régulières depuis 1984, volume supérieur à 0.1% du volume total des exportations en 1987, évolution positive depuis 1984). Seul le dernier critère diffère : le Québec était absent du marché considéré en 1987.

Tableau 34 : Nouveaux marchés possibles pour le Québec:

Produit	Pays	Volume des Importations en 1987 (tm)
Homard vivant	Pays-Bas	470.1
	RFA	358.2
	Royaume-Uni	207.3
	Hong-Kong	68.7
	Suisse	67.5
	Autriche	19.8
	St-Pierre-Miq.	12.9
	Danemark	12.8
	Finlande	1.4
En carapace, congelé	Bénélux	289.8
	Pays-Bas	128.8
	Norvège	79.4
	Finlande	7.7
	Hong-Kong	2.1
Chair congelée	Bénélux	204.1
	Hong-Kong	21.3
	Finlande	13.5
	Danemark	7.9
Chair réfrigérée	Suède	2.3
Conserves	Japon	17.6

Source : Statistiques Canada

5.3 Stratégie 3 : maintenir la position de leader du Québec et grossir le volume des exportations:

A partir des statistiques de 1987, nous avons isolé les pays où le Québec était l'exportateur majoritaire, même s'il ne s'agissait que de faibles quantités. Ces pays ont affiché une évolution positive entre 1984 et 1987 ou, s'il s'agit de nouveaux importateurs, une évolution positive au cours de l'exercice 1986-87.

Tableau 35 : Pays pour lesquels le Québec devrait maintenir sa position de leader:

Produit	Pays	Volume des Importations en 1987 (tm)	Evol. 1986-87 %	Part du Québec en 1987 %
Homard vivant				
	Espagne	7.6	+ 80	74.9
	Brésil	2.1	+ 85	57.4
En carapace, congelé	Taïwan	5.4	+ 194	89.1
Chair congelée	Royaume Uni	39.3		53.6
	Taïwan	8.9		100.0
Chair réfrigérée	Danemark	0.8		100.0

Source : Statistiques Canada

Ce tableau permet de faire ressortir de nouveaux marchés comme le Brésil et Taïwan.

5.4 Stratégie 4 : Explorer les marchés de pays qui ne figurent pas parmi les importateurs réguliers de produits canadiens mais qui affichent un potentiel intéressant:

Les informations indiquées dans le tableau ci-dessous sont tirées des catalogues statistiques de la FAO (statistiques de 1983 à 1986). Les regroupements sont quelque peu différents de ceux de Statistiques Canada. Il n'existe que deux catégories de produits : d'une part, les produits frais, congelés, séchés, salés et, d'autre part, les produits et préparations en conserve. Mollusques et crustacés ne sont pas dissociés. Ces statistiques fournissent toutefois de bons indices pour des marchés potentiels. Les pays indiqués sont ceux dont le volume annuel des importations se situe régulièrement au-dessus de 1000 tm. La consommation

annuelle de produits marins per capita de ces pays vient renforcer l'intérêt d'exporter en direction de ces pays. A de rares occasions, certains pays ont déjà importé des produits canadiens.

Tableau 36 : Importations de crustacés et mollusques en 1986 et consommation annuelle per capita (moyenne 1982-84)

Pays	Cat. 1 (tm)	Cat. 2 (tm)	Cons. per capita (kg)
Afrique du Sud	2 400	900	9.6
Guyane française	1 599		36.4
Argentine	1 000		5.7
Chine	6 367		4.9
Corée du Sud	10 986	82	44.4
Macao	4 677		24.9
Malaisie	25 414	6 732	44.1
Singapour	45 216	1 664	35.7
Thaïlande	26 532	7 224	22.3
Arabie Séoudite		954	8.9
Islande	626		88.9
Yougoslavie	3 717		3.4
Nouvelle-Zélande		931	12.3

Catégorie 1 : crustacés et mollusques frais, congelés, séchés, salés, etc.

Catégorie 2 : produits de crustacés et mollusques et préparations en récipients hermétiques ou non.

Source : FAO.

Plusieurs pays asiatiques : Corée du Sud, Malaisie, Singapour, Thaïlande présentent des potentiels très intéressants comme en témoigne le tableau 36.

6.PROGRAMMES ET ORGANISMES POUVANT AIDER LE PRODUCTEUR A ACCEDER AUX MARCHES D'EXPORTATIONS:

Nous ne ferons pas une description exhaustive de tous les programmes et organismes existants à l'heure actuelle. Notre but est de tracer les grandes lignes de trois programmes disponibles au Québec et de donner une brève description de quelques organismes susceptibles d'aider le producteur de homard à se lancer sur les marchés d'exportations.

6.1 Programmes:

Les programmes permettent au nouvel exportateur d'obtenir une aide financière. Dans certains programmes, un support technique s'ajoute à l'aide financière. Les deux principaux niveaux de gouvernement (fédéral et provincial) sont impliqués dans ces programmes. Dans les lignes qui suivent, nous présenterons un programme d'aide dispensé par le Gouvernement fédéral : le **PDME**,
et deux programmes provinciaux : **APEX** et le programme **Exportation** de la S.D.I.

6.1.1 Niveau fédéral : Le PDME (initiative conjointe d'Industrie, Sciences et Technologie Canada et du ministère des Affaires extérieures[1].

a) objectif du programme:

L'objectif principal de ce programme est d'aider les exportateurs canadiens du secteur privé à intensifier leurs activités de promotion commerciale sur les marchés étrangers et à y accroître leurs ventes et services de produits canadiens. Le Programme permet aux entreprises et au Gouvernement fédéral de partager les frais associés aux activités de commercialisation et de diminuer ainsi les risques associés à la pénétration d'un marché étranger.

---

1. Tiré de la brochure : **Programme de développement des marchés d'exportation (PDME)** publiée par le ministère des Affaires extérieures.

b) les formes d'aide, un tour d'horizon

Le Programme comporte deux volets principaux :

- les activités mises en marche par l'industrie;
- les activités planifiées par le gouvernement.

Les activités mises en marche par l'industrie peuvent être:

- la participation à des foires commerciales reconnues, à l'étranger;
- les visites à l'extérieur du Canada pour chercher des marchés;
- les visites d'acheteurs étrangers au Canada;
- les soumissions pour un projet à l'étranger qui a fait l'objet d'un appel d'offres ou qui fait intervenir, sous d'autres formes, la concurrence internationale;
- la création de bureaux de vente à l'étranger (sauf aux Etats-Unis);
- des accords de commercialisation;
- les activités spéciales pour des organismes, offices de commercialisation et agences, sans but lucratif et ne pratiquant pas la vente, dans les secteurs de l'alimentation, l'agriculture et la pêche.

Les activités planifiées par le gouvernement peuvent être:

- les missions commerciales;
- les foires commerciales à l'étranger.

c) la contribution du PDME pour les différentes activités

1) activités mises en marche par l'industrie :

Foires commerciales :

La contribution du PDME est de 50% des frais suivants:

- tarif d'avion aller-retour en classe économique (ou l'équivalent) pour deux représentants de la société;
- location d'espace;
- transport, montage et démontage du matériel d'exposition et fonctionnement du stand;
- articles de promotion;
- frais de transport par fret des produits non vendus.

Les visites au Canada et à l'étranger :

Les candidats admissibles auront droit à un remboursement de 100 % du billet d'avion en classe économique (ou l'équivalent), pour deux représentants de l'entreprise dans le cas de visites à l'étranger, ou deux visiteurs pour deux acheteurs potentiels dans le cas des visites au Canada.

Les soumissions pour un projet :

La PDME ne peut dispenser d'aide si le projet fait l'objet d'une concurrence entre des firmes canadiennes. Dans les autres cas, la contribution du PDME consiste en une indemnité quotidienne de séjour pour les employés professionnels qui préparent une soumission et d'autres aspects du projet (à l'exclusion des employés de soutien administratif) et de 50 % des coûts suivants :

- billet d'avion aller-retour en classe économique (ou l'équivalent) destiné aux déplacements à l'étranger d'employés de la société ou aux voyages au Canada ou à une autre destination effectués par des acheteurs potentiels;

- d'autres frais devant être engagés à distance par l'intéressé tels que : les frais d'impression, d'informatique ou de traitement de texte, les frais juridiques et de traduction, les frais de messageries internationales et d'expédition des documents du projet et du matériel s'y rattachant, les frais d'obtention d'une caution de

soumission ou d'une caution de bonne exécution et les honoraires d'experts-conseils.

La création d'un bureau de vente permanent à l'étranger (sauf aux Etats-Unis)

L'aide du PDME est destinée à permettre à un exportateur déjà présent sur un certain marché d'accroître ses ventes par un effort de mise en marché plus soutenu. L'entreprise doit avoir réalisé des ventes dans le marché-cible mais ne pas y disposer déjà d'un bureau de vente.

La contribution du PDME est de 50% des frais suivants:

. location d'espace de bureau;
. location de matériel de bureau;
. un employé de soutien;
. un directeur général;
. les frais juridiques pour la création du bureau et pour la constitution en société à l'extérieur du Canada.

Les accords de commercialisation :

Il s'agit, pour le PDME, d'un moyen de regrouper l'aide consacrée aux activités mises en marche par l'industrie sur une période d'un an ou deux. L'aide financière couvre les coûts admissibles en vertu des règles s'appliquant à chacune des activités retenues.

Les activités spéciales, alimentation, agriculture et pêche:

Ces activités comprennent la participation à des foires commerciales, à des visites, à des essais techniques, à des démonstrations de produits, à des colloques et à des séminaires de formation et de promotion de marchandise.

La contribution du PDME est :

. une indemnité de subsistance quotidienne au Canada pour les visiteurs étrangers et à l'extérieur du Canada pour les représentants du requérant;
. de 50% du coût du billet d'avion aller-retour en classe économique (ou l'équivalent);
. de 50% des dépenses suivantes:

- honoraires d'experts-conseils;
- essais et démonstrations techniques pour des produits alimentaires;
- documents publicitaires et promotionnels, articles de vente et imprimés;
- frais de conception, d'équipement et de construction relatifs à la promotion d'articles pour des foires commerciales ou des expositions, de même que les frais d'exploitation;
- frais de colloques et de formation;
- frais de transport afférents à l'expédition de produits alimentaires;
- les autres frais qui ont une influence directe sur le succès de l'activité.

2) Activités planifiées par le gouvernement :

Les missions commerciales planifiées par le gouvernement:

La contribution du PDME à la participation d'une entreprise à une mission commerciale est la suivante:

. la gestion/l'administration,
. l'accueil officiel,
. 100% du prix du billet d'avion aller-retour en classe économique et le transport terrestre à l'étranger.

En outre, les participants à des missions au Canada ont droit à ce qui suit:

- une indemnité de séjour quotidienne (l'hôtel, les repas et les faux frais aux termes des règlements du Conseil du trésor), et
- 100% du prix du billet d'avion en classe économique pour les déplacements à l'intérieur du Canada.

La participation à des foires commerciales, planifiée par le gouvernement:

Les entreprises participantes paient des droits de participation qui varient d'un évènement à l'autre et qui leur donnent généralement accès aux services suivants offerts par le PDME:

- l'aménagement d'une aire centrale sur les lieux de l'exposition;
- la réservation d'espace;
- la gestion de la présence canadienne à l'exposition;
- des normes élevées;
- des services d'experts-conseils en marketing à l'exposition.

En fonction des disponibilités budgétaires et des caractéristiques de l'évènement, le PDME peut couvrir en tout ou en partie les frais suivants:

- espace d'exposition;
- conception et construction du stand;
- transport, montage et démontage du matériel;
- retour par fret des marchandises invendues, depuis les lieux d'exposition jusqu'à l'usine de l'entreprise;
- frais de fonctionnement du stand;
- un programme de publicité coordonné;
- un billet d'avion aller-retour en classe économique pour un maximum de deux représentants de l'entreprise;

Pour connaître les critères d'admissibilité , les formalités à remplir pour bénéficier de ce programme et pour obtenir des renseignements additionnels, les personnes intéressées peuvent communiquer avec:

M. Marc-André Bouchard
Conseiller à l'exportation
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Bureau de Québec
112, rue Dalhousie
Suite 001
Québec, Qué.

Tél : 418 648-4826
Telex : 051 3312
Fax : 418 648-7921

8.1.2 Niveau provincial :

1) **APEX** : AIDE A LA PROMOTION DES EXPORTATIONS (Programme du ministère des Affaires internationales)[2]:

a) objectifs du programme:

Par le biais d'une aide technique et financière, le programme APEX a pour but de permettre aux sociétés québécoises admissibles, d'élargir leurs débouchés en perçant les marchés d'exportation et ainsi, d'accroître leur rentabilité et leur productivité.

b) les formes d'aide : un tour d'horizon:

Le programme APEX se divise en six volets couvrant toutes les étapes d'une démarche d'exportation:

---

2. Tiré de la brochure : **Aide à la promotion des exportations (APEX)** publiée par le ministère des Affaires internationales du Québec.

- réalisation d'une mission commerciale;
- participation à une foire ou exposition;
- élaboration d'études de marché et de stratégies de marketing;
- adaptation au marché étranger;
- préparation de soumissions;
- embauche d'une personne compétente;

c) la contribution d'APEX pour chacun des volets du programme:

APEX Mission individuelle:

Ce volet aide les entreprises à accomplir les missions commerciales en remboursant les dépenses suivantes:

. 100% du billet d'avion aller-retour, en classe économique pour une ou deux personnes; ou
. le coût d'utilisation d'un véhicule automobile;
. un montant forfaitaire pour les frais de séjour et les autres dépenses;
. 50% des frais d'interprétation, sauf de l'anglais au français et vice-versa.

APEX Exposition:

APEX Exposition peut contribuer à diminuer les coûts de participation d'une entreprise à une foire commerciale ou à un salon. Ce volet permet le remboursement des frais suivants:

. 100% du billet d'avion aller-retour, en classe économique pour une ou deux personnes; ou
. le coût d'utilisation d'un véhicule automobile;
. 60% des frais de location d'un espace d'exposition;
. un montant forfaitaire pour les autres frais de participation (construction, location aménagement, décoration, entretien d'un stand et autres dépenses);

- 50% des frais de placement d'annonces publicitaires spécifiquement reliées à l'activité;
- 50% des frais d'interprétation, sauf de l'anglais au français et vice-versa.

APEX Etudes et stratégies:

APEX Etudes et stratégies peut aider à payer 50% des honoraires professionnels requis pour la préparation d'une analyse de marché et d'une stratégie de marketing.

APEX Adaptation au marché:

Ce volet peut contribuer à couvrir 50% des dépenses suivantes:

- la préparation et la traduction de catalogues ou de dépliants techniques;
- la production et la traduction de nouveau matériel audiovisuel;
- les frais de création et de placement d'annonces publicitaires dans les médias écrits ou électroniques;
- les frais facturés par un organisme étranger pour homologuer les produits sur le marché étranger;

APEX Préparation de soumissions:

APEX Préparation de soumissions peut aider à couvrir 50% des honoraires d'un expert-conseil.

APEX Emploi:

APEX Emploi aide à embaucher une personne compétente en marketing international affectée exclusivement et en permanence, au Québec, à la commercialisation des produits sur les marchés étrangers.

L'aide d'APEX Emploi s'étend sur deux ans et couvre une partie du salaire annuel de base de la personne retenue.

Pour connaître les critères d'admissibilité, les formalités à remplir ou pour obtenir des renseignements additionnels, les personnes intéressées pourront s'adresser à:

M.Claude Vaillancourt
Conseiller
Ministère des Affaires internationales
1225, place Georges V, 4e étage
Québec, Qué.
G1R 4Z7

Tél : (418) 649-2308
Télex : 051-3523
Fax : (418) 643-4135

2) **S.D.I** (Société de développement industriel du Québec)[3]:

La S.D.I a pour mission de favoriser le développement économique du Québec. Elle accorde une aide financière aux entreprises. Grâce à son programme **Exportation**, la S.D.I partage avec les entreprises les risques financiers relatifs à leurs projets d'implantation et de vente sur les marchés hors Québec.

La Société dispose de trois possibilités d'intervention financière:

- Le crédit implantation;
- Le financement des exportations;
- La formation de consortium;

---

3. Tiré du dépliant : **Exportation PME** publié par la Société de développement industriel du Québec (SDI).

Le crédit implantation:

Ce volet permet d'aider les entreprises à s'établir sur des marchés nouveaux hors Québec ou à introduire de nouveaux produits sur les marchés hors Québec.

Le montant du prêt peut atteindre 50% des dépenses admissibles suivantes:

. Etude de faisabilité, frais légaux d'expertise et d'homologation;
. Frais de déplacement;
. Salaires du personnel professionnel affecté au projet à l'extérieur du Québec;
. Coûts des premiers stocks, démonstration et échantillon;
. Location hors Québec d'entrepôts, de bureaux ou d'équipements;
. Frais de publicité;
. Coûts d'investissements dans un réseau de distribution hors Québec;
. Autres frais reliés.

Le financement des exportations:

Grâce à ce volet, la Société offre aux entreprises un appui financier sous forme de garantie de prêt en vue de leur permettre d'augmenter les ventes hors Québec:

. Garantie bancaire (jusqu'à 90%);
. Financement des comptes à recevoir étrangers;
. Financement des marchandises destinées à l'exportation;
. Escompte de lettre de crédit;
. Garantie de soumission ou d'exécution de projet;
. Financement de grands projets en complémentarité avec les institutions financières.

Formation de consortium:

La S.D.I incite les entreprises à se regrouper en vue de permettre ou d'accroître leurs activités de vente à l'extérieur du Québec, de fournir des services intégrés et de faire la promotion de biens et services. L'intervention financière de la S.D.I se présente sous différentes formes:

. Participation au capital-actions sur une base minoritaire;
. Prêt convertible en actions;
. Avance d'actionnaires;
. Garantie du paiement ou du remboursement d'un engagement financier.

Pour connaître les critères d'admissibilité, les formalités à remplir ou obtenir des renseignements additionnels, les personnes intéressées pourront s'adresser à:

M. Maurice Boily
Directeur de projet
Financement des Exportations
S.D.I
1126, Ch. St-Louis, bureau 700
Sillery, Qc
G1S 1E5

Tél : (418) 643-5172
Fax : (418) 643-8514

6.2 Organismes:

Nous entendons par organismes les Ministères ou initiatives privées qui peuvent fournir de l'aide technique aux exportateurs.

6.2.1 Ministère des Affaires extérieures:

Ce Ministère a des directions géographiques pour chaque région du monde. Ces dernières remplissent les fonctions suivantes : organisation de salons commerciaux, établissement de contacts pour les gens d'affaires et de liens avec des organismes financiers.

De plus, le Ministère dispose d'un réseau mondial de plus de 400 délégués commerciaux répartis dans 90 ambassades, hauts-commissariats et consulats canadiens. Leur mission est d'aider les entreprises qui sont à la recherche de marchés d'exportations. Les délégués commerciaux surveillent les tendances économiques, politiques et sociales du pays d'accueil et évaluent leurs effets sur les relations commerciales avec le Canada.

Les Centres du commerce international offrent une gamme complète de services commerciaux aux exportateurs canadiens. Leur personnel est composé de délégués commerciaux chevronnés qui relèvent d'un délégué commercial principal du ministère des Affaires extérieures. Pour le Québec, les coordonnées du Centre de commerce international sont les suivantes:

Centre de commerce international
Tour de la Bourse
800, place Victoria
C.P. 247
Montréal (Québec)
H4Z 1E8

Tél : (514) 283-8185
Télex : 055-60768
Fax : (514) 283-3302

6.8.8 CAFE (Canadian Association of Fish Exporters):

Cette association a pour objectif de favoriser les contacts entre vendeurs canadiens et acheteurs étrangers de produits marins. Les Etats-Unis ne font pas partie du mandat que s'est fixé cette organisation. L'Association est en mesure de fournir des informations commerciales intéressantes sur la plupart des pays importateurs:

. pratiques commerciales en vigueur dans le pays;
. documents nécessaires pour expédier des produits;
. informations sur la mise en marché (langue d'usage, prix et modes de paiement);

. éthique commerciale;

. ports et marchés principaux;

. modes de transport des marchandises;

. une liste des principaux acheteurs, etc.

Pour de plus amples informations, vous pouvez vous adresser à:

Canadian Association of Fish Exporters
509-77 Metcalfe Street
Ottawa, Ont.
K1P 5L6

Tél : (613) 232-6325
Telex : 053-4556 FISHCOUNCL OTT

CONCLUSION:

L'étude débutait sur une note légèrement pessimiste pour les producteurs canadiens. L'augmentation de la taille légale du homard sur la côte-est des Etats-Unis laissait libre cours à l'imagination sur l'impact que peut ou que pourrait avoir une telle mesure.

Ce tour du monde en chiffres, en tableaux et en graphiques a pu sembler fastidieux pour le lecteur. Toutefois, ces données permettent de faire ressortir des constatations intéressantes.

Notre principal objectif était de fournir de l'information permettant de détecter de nouveaux marchés. Les statistiques nous ont permis de constater que les débouchés sont nombreux. Le Japon et l'Europe sont des marchés en pleine évolution, en particulier pour le homard vivant, le homard congelé en carapace et la chair congelée. La chair réfrigérée est de moins en moins populaire sur la plupart des marchés et les produits en conserve n'intéressent plus beaucoup de pays, excepté le Japon. Le Québec devrait tenter de maintenir sa position de leader dans certains pays comme le Brésil, l'Espagne, le Royaume-Uni, Taïwan et le Danemark. Ces pays peuvent servir de tête de pont pour accroître le marché dans des pays avoisinants. Du côté asiatique, il reste encore beaucoup à faire. Des pays comme la Corée du Sud, Singapour et la Thaïlande semblent présenter un potentiel très prometteur et des initiatives comme celle du Haut Commissariat à Singapour (présentation de produits alimentaires canadiens) devraient être encouragées. Les principaux pays importateurs, actuels et potentiels, sont présentés, avec leurs caractéristiques de marché, sur les documents visuels (sommaire exécutif).

Les Etats-Unis figurent pratiquement dans tous les tableaux, graphiques et commentaires de l'étude. Le phénomène de réexportation du homard vivant canadien par les Etats-Unis vers la France et le Japon est, en partie, responsable de cette présence. De plus, les données américaines peuvent servir d'éléments de comparaison avec celles des autres pays. Cette réexportation est une nouvelle variable avec laquelle l'exportateur québécois devra composer, particulièrement pour les homards dont la taille

excède 3 5/16 pouces. Si les Etats-Unis persistent dans cette direction, on peut s'attendre à une augmentation du volume de leurs importations canadiennes de homard vivant dans un avenir proche.

En termes de production de homard, le Québec occupe, avec un volume de 2 093 tonnes métriques en 1988, une modeste position parmi les provinces atlantiques. Les importations japonaises de homard vivant et congelé se sont élevées, en 1988, à 2 666 tm et celles de la France à 4 334 tm. Ces chiffres sont éloquents et donnent une idée du potentiel pouvant exister dans d'autres marchés que les Etats-Unis. Le marché du homard américain ne semble pas menacé par celui des substituts. Par contre, les clients étrangers sont très exigeants sur le plan de la qualité et il convient d'en tenir compte dans toute transaction d'exportation. Nous terminerons en insistant sur le fait que le futur exportateur dispose d'une excellente panoplie de programmes et organismes en mesure de l'aider dans ses éventuelles transactions et nous l'encourageons vivement à faire usage de ces outils.

En ce qui concerne la situation du homard canadien et québecois sur les différents marchés actuels, les deux tableaux suivants se veulent un résumé des informations disponibles concernant les exportations en 1987.

PRINCIPAUX MARCHÉS EUROPÉENS DE HOMARD

FRANCE

20 672 000 $

Prod.	Vol.	% Qc
1	512.5	5.4
2	1507.5	12.3
3	164.9	14.6
4	0.3	100.0
5	5.0	27.4

BÉNÉLUX

8 736 000 $

Prod.	Vol.	% Qc
1	445.9	0.4
2	289.8	
3	204.1	
5	2.6	100.0

RFA

7 376 000 $

Prod.	Vol.	% Qc
1	358.2	
2	77.1	
3	27.8	1.1
4	4.6	
5	18.7	

PAYS-BAS

7 046 000 $

Prod.	Vol.	% Qc
1	470.1	
2	128.8	
3	4.5	

ROYAUME-UNI

4 633 000 $

Prod.	Vol.	% Qc
1	207.3	
2	93.3	14.8
3	39.3	53.6
5	1.4	12.9

SUEDE

3 108 000 $

Prod.	Vol.	% Qc
1	19.6	70.9
2	194.5	
3	80.5	0.3
4	2.3	
5	3.2	

ITALIE

1 971 000 $

Prod.	Vol.	% Qc
1	133.0	3.2

DANEMARK

1 233 000 $

Prod.	Vol.	% Qc
1	12.8	
2	81.1	
3	7.9	
4	0.8	100.0

SUISSE

1 174 000 $

Prod.	Vol.	% Qc
1	67.5	
2	2.2	
5	1.0	

NORVEGE

876 000 $

Prod.	Vol.	% Qc
1	0.5	
2	79.4	
4	0.8	100.0

FINLANDE

283 000 $

Prod.	Vol.	% Qc
1	1.4	
2	7.7	
3	13.5	
5	0.2	100.0

AUTRICHE

232 000 $

Prod.	Vol.	% Qc
1	13.8	

FRANCE

EXPORT. 1987 — 20 672 000 $: Valeur des exportations canadiennes de homard

Vol : Volumes des exportations canadiennes de homard en T.M.

% Qc : Part du Québec (%)

Produits : 1. Vivant 2. Congelé, en carapace
3. Chair congelée 4. Chair réfrigérée
5. Produits en conserves

AUTRES MARCHÉS DU HOMARD

AMERIQUE DU NORD ET AMERIQUE DU SUD

ÉTATS-UNIS

236 449 000 $

Prod.	Vol.	% Qc
1	13 373	4.3
2	625	12.4
3	2 557	1.0
4	502	5.0
5	47	17.1

SAINT-PIERRE ET MIQ.

141 000 $

Prod.	Vol.	% Qc
1	12.9	
5	0.3	

BRESIL

52 000 $

Prod.	Vol.	% Qc
1	2.3	57.4

ASIE

JAPON

19 148 000 $

Prod.	Vol.	% Qc
1	569.1	0.1
2	762.2	5.6
3	243.9	3.7
4	2.0	
5	17.6	

HONG-KONG

1 326 000 $

Prod.	Vol.	% Qc
1	68.7	
2	2.1	
3	21.3	
4	0.6	

TAIWAN

158 000 $

Prod.	Vol.	% Qc
2	5.4	89.1
3	8.9	100.0

EXPORT. 1987 — ÉTATS-UNIS — 236 449 000 $: Valeur des exportations canadiennes de homard

Vol. : Volumes des exportations canadiennes de homard en T.M.
% Qc : Part du Québec (%)
Produits : 1. Vivant 2. Congelé, en carapace 3. Chair congelée 4. Chair réfrigérée
5. Produits en conserves

ANNEXE 1: ANNUAIRE DES REPRESENTATIONS CANADIENNES DANS LES PRINCIPAUX PAYS IMPORTATEURS DE HOMARD .

PAYS:	HONG KONG
REPRESENTATION CANADIENNE:	COMMISSION FOR CANADA
TELEPHONE:	(011-852) 5-810-4321
FAX:	(011-852) 5-810-6736
ADRESSE:	G.P.O. 1142, HONG KONG, HONG KONG

PAYS:	JAPON
REPRESENTATION CANADIENNE:	AMBASSADE CANADIENNE
TELEPHONE:	(011-81-3) 408-2101
FAX:	(011-81-3) 479-5320
ADRESSE:	7-3-38 AKASAKAS, MINATO-KU, TOKYO 107, JAPAN

PAYS:	AUTRICHE
REPRESENTATION CANADIENNE:	AMBASSADE CANADIENNE
TELEPHONE:	(011-43-222) 533-36-91
FAX:	(011-43-222) 535-44-73
ADRESSE:	LUEGER RING 10, A-1010 VIENNA, REPUBLIC OF AUSTRIA

PAYS:	BELGIQUE
REPRESENTATION CANADIENNE:	AMBASSADE DU CANADA
TELEPHONE:	(011-32-2) 735-60-40
FAX:	(011-43-2) 735-3383
ADRESSE:	2, AVE DE TERVUREN, 1040 BRUXELLES, ROYAUME DE BELGIQUE

PAYS:	ROYAUME-UNI
REPRESENTATION CANADIENNE:	CANADIAN HIGH COMMISSION
TELEPHONE:	(011-441) 629-9492
FAX:	(011-44-1) 491-3968
ADRESSE:	MACDONALD HOUSE, ONE GROSVENOR SQUARE, LONDON W1X OAB, ENGLAND

PAYS:	DANEMARK
REPRESENTATION CANADIENNE:	AMBASSADE CANADIENNE
TELEPHONE:	(011-45-1) 12-22-99
FAX:	(011-45-1) 14-05-85
ADRESSE:	KR. BERNIKOWSGADE 1, OK-1105 COPENHAGEN K, KINGDOM OF DENMARK

PAYS:	FINLANDE
REPRESENTATION CANADIENNE:	AMBASSADE CANADIENNE
TELEPHONE:	(011-358-0) 171-141
FAX:	
ADRESSE:	P.O. BOX 779, 00101 HELSINKI, REPUBLIC OF FINLAND

PAYS:	FRANCE
REPRESENTATION CANADIENNE:	AMBASSADE DU CANADA
TELEPHONE:	(011-33-1) 47.23.01.01
FAX:	(011-33-1) 47.23.56.28
ADRESSE:	35, AVE MONTAIGNE, 75008 PARIS, FRANCE

PAYS:	RFA
REPRESENTATION CANADIENNE:	AMBASSADE DU CANADA
TELEPHONE:	(011-49-228) 23 10 61
FAX:	(011-49-228) 23 08 57
ADRESSE:	FRIEDRICH-WHILEHLM-STABE 18, D-5300, BONN, FEDERAL REPUBLIC OF GERMANY

PAYS:	ITALIE
REPRESENTATION CANADIENNE:	AMBASSADE CANADIENNE
TELEPHONE:	(011-39-6) 855-341
FAX:	(011-39-6) 884-8752
ADRESSE:	VIA G.B DE ROSSY 27,00161 ROME, ITALIE

PAYS:	PAYS-BAS
REPRESENTATION CANADIENNE:	AMBASSADE CANADIENNE
TELEPHONE:	(011-31-70) 614111
FAX:	
ADRESSE:	P.O. BOX 30820, 2500 GV THE HAGUE, KINGDOM OF THE NETHERLANDS

PAYS:	NORVEGE
REPRESENTATION CANADIENNE:	AMBASSADE CANADIENNE
TELEPHONE:	(011-47-2) 49-69-55
FAX:	(011-47-2) 69 34-67
ADRESSE:	OSCARS GATE 20, 0352 OSLO 3, KINGDOM OF NORWAY

PAYS:	SUEDE
REPRESENTATION CANADIENNE:	AMBASSADE CANADIENNE
TELEPHONE:	(011-46-8) 23 79 20
FAX:	(011-46-8) 24 24 91
ADRESSE:	P.O. BOX 16129, S-103 23 STOCKHOLM, KINGDOM OF SWEDEN

PAYS:	SUISSE
REPRESENTATION CANADIENNE:	AMBASSADE CANADIENNE
TELEPHONE:	(011-41-31) 44-63-81
FAX:	(011-41-31) 44-73-15
ADRESSE:	P.O. BOX 3000, BERNE 6, SWITZERLAND

PAYS:	BRESIL
REPRESENTATION CANADIENNE:	AMBASSADE CANADIENNE
TELEPHONE:	(011-55-61) 233-7515
FAX:	
ADRESSE:	CAIXA POSTAL 07-0961, 70.410 BRASILIA D.F., FEDERATIVE REPUBLIC OF BRASIL

PAYS:	ST-PIERRE-ET-MIQUELON
REPRESENTATION CANADIENNE:	(VOIR BOSTON)
TELEPHONE:	
FAX:	
ADRESSE:	

ETATS-UNIS:

PAYS:	BOSTON
REPRESENTATION CANADIENNE:	CONSULAT CANADIEN GENERAL
TELEPHONE:	(617) 262-3760
FAX:	(617) 262-3415
ADRESSE:	THREE COPLEY PLACE, SUITE 400, BOSTON, MASS. 02116 U.S.A.

PAYS:	ATLANTA
REPRESENTATION CANADIENNE:	CONSULAT CANADIEN GENERAL
TELEPHONE:	(404) 577-6810
FAX:	(404) 524-4046
ADRESSE:	SUITE 400 SOUTH TOWER, ONE CNN CENTER, ATLANTA, GEO. 30303-2705, U.S.A.

PAYS:	NEW YORK
REPRESENTATION CANADIENNE:	CONSULAT CANADIEN GENERAL
TELEPHONE:	(212) 586-2400
FAX:	(212) 246-7424
ADRESSE:	1251 AVE OF THE AMERICAS, NEW YORK CITY, NEW YORK 10020-1175, U.S.A.

BIBLIOGRAPHIE:

AFFAIRES EXTERIEURES CANADA, Directory of the Canadian Trade Commissioner Service, January 1989, 40 p.

----------, Etude sur les débouchés canadiens aux Etats-Unis, Produits de la pêche, volume 1, juin 1988, 58 p.

----------, Guide de l'exportateur, Conseils pratiques, Deuxième édition, juin 1988, 54 p.

----------, Marchés d'exportation des produits du poisson-Guide 1988-89, Deuxième édition, mars 1989, 36 p.

----------, Programme de développement des marchés d'exportation, Guide du PDME, 1988, 20 p.

CAPE, Directory of fish and seafood importers by selected countries, 1986, 165 p.

FAO, Statistiques des pêches, Captures et quantités débarquées, Vol. 62, 1986, 479 p.

---, Statistiques des pêches, Produits, Vol. 63, 1986, 305 p.

MINISTERE DES PECHES ET DES OCEANS, Analyse économique et commerciale-Homard-au Québec, octobre 1988, 36 p.

----------, 1987 - Les pêches canadiennes - Produits et stocks, décembre 1986, vol.8, no 12 : 10 p.

----------, 1989 - Les pêches canadiennes - Produits et stocks, décembre 1988, vol.10, no 12 : 9 p.

----------, Les pêches maritimes au Québec, Revue statistique annuelle 1984-1987, Division de la statistique et de l'informatique, août 1988, 357 p.

----------, Les usines de transformation, Vol.1, Répertoire des producteurs, Direction des services économiques et du traitement de l'information, Région du Québec, juin 1986, 95 p.

----------, Perspectives d'avenir pour les ressources halieutiques de l'Atlantique canadien 1989-1993, juin 1988, 269 p.

STATISTIQUES CANADA, Exportations par marchandise, catalogue 65-004, décembre 1984 - 1985 - 1986 - 1987

DIVISION DES SERVICES ECONOMIQUES

ECONOMIC SERVICES DIVISION

Ministère des Pêches et des Océans - Région du Québec
Department of Fisheries and Oceans - Quebec Region

(1989-07-26)

Liste des rapports d'étude

1982

82-1 Répertoire des programmes d'aide gouvernementale à l'industrie des pêches au Québec; 101 pages (non disponible).

1983

83-1 Processus d'évaluation et de prise de décision pour l'attribution des permis de pêche pour les bateaux de 45 pieds et plus; Document de travail; 13 pages; (non disponible).

83-2 Répertoire des programmes d'aide gouvernementale à l'industrie des pêches au Québec; 183 pages (non disponible).

1984

84-1 Répertoire des programmes d'aide gouvernementale destinés à l'industrie des pêche maritimes du Québec; ISBN 0-662-92919-5; 67 pages (non disponible);

84-2 Simulation comptable du pêcheur côtier; 15 pages (non disponible).

84-3 Simulation comptable du pêcheur hauturier; 15 pages (non disponible).

84-4 Le registre comptable du pêcheur; 50 pages.

List of studies

1982

82-1 -

1983

83-1 -

83-2 -

1984

84-1 Guide to Government Assistance Programs for the Québec Marine Fishing Industry; ISBN 0-662-92919-5; 60 pages (not available).

84-2-3 Fisherman's Accounting Exercise; 15 pages; (not available).

84-4 Fisherman's Accounting Register; 50 pages; (not available).

1985

85-1 L'industrie des pêches maritimes du Québec: Description statistique; ISBN 0-662-93183-1; 184 pages.

85-2 Répertoire des programmes d'aide gouvernementale destinés à l'industrie des pêches maritimes du Québec; ISBN 0-662-93438-5; 77 pages.

85-3 Etude de rentabilité de la flotte de pêche au crabe du Québec: 1984; 47 pages. (non disponible)

85-4 Etude de rentabilité du secteur de la transformation du crabe des neiges au Québec: 1984; 38 pages.

85-5 Coûts et revenus des bateaux de pêche sélectionnés du Québec: 1984; 113 pages.

85-6 Etude de rentabilité: crabiers côtiers-Estuaire du Saint-Laurent et Moyenne Côte-Nord: 1984; 68 pages. (non disponible)

85-7 Description de la flotte de pêche du Québec: 1984; 51 pages;

85-8 Impact de l'addition de nouveaux permis semi-hauturiers dans la pêche au crabe du sud-ouest du Golfe; Document de travail; 25 pages. (non disponible).

1985

85-1 The Maritime Fisheries Industry of Québec: Statistical Description; ISBN 0-662-93183-1; 184 pages (not available).

85-2 Guide to Government Assistance Programs for the Québec Marine Fisheries Industry; ISBN 0-662-93438-5; 70 pages; (not available).

85-3 Study on the Viab lity of the Quebec Crab Fleet: 1984; 47 pages. (not available).

85-4 Economic Performance for the Crab Processing in Québec: 1984; 35 pages. (not available).

85-5 Costs and Earnings for Selected Fishing Boats in Québec: 1984; 113 pages.

85-6 -

85-7 -

85-8 -

1986

Etude de rentabilité des composantes de l'industrie des pêches maritimes québécoises liées aux chalutiers de moins de 100 pieds: 1985

86-1 Volume 1 Les crevettiers; ISBN-0-662-93853-4; 71 pages;

86-2 Volume 2 Les chalutiers exploitant les poissons de fond; ISBN-0-662-93857-7; 83 pages.

86-3 Volume 4 Les usines de transformation des poissons de fond; ISBN-0-667-94087-3; 81 pages.

1986

Profitability Study on Various Components of Québec Maritime Fishing Industry Which are Associated with Trawlers under 100 feet in length: 1985

86-1 Volume 1 Shrimp Trawlers; ISBN-0-662-24157-2; 71 pages.

86-2 Volume 2 Groundfish Trawlers; ISBN-0-662-93857-7; 83 pages.

86-3 Volume 4 Groundfish Plants; ISBN-0-667-94087-3; 81 pages.

	Les usines de transformation de produits marins au Québec	Québec Marine Processing Plants
86-4	Volume 1 Répertoire des producteurs; ISBN-0-662-93914-X; 95 pages.	Volume 1 Directory of Producers; ISBN-0-662-93914-X; 95 pages.
86-5	Volume 2 Evaluation des capacités de transformation; ISBN-0-662-93915-8; 28 pages.	Volume 2 Assessment of Processing Capacity; ISBN-0-662-93915-8; 28 pages.
86-6	Evaluation économique de la technique de barratage sous vide des poissons de fond; 21 pages. (non disponible).	-
86-7	Analyse de la diminution du stock de morue 4RS-3Pn sur les secteurs primaire et secondaire; Document de travail (non disponible); 38 pages.	-
86-8	Description de la flotte de pêche du Québec: 1985; 69 pages; (non disponible).	-
86-9	Coûts et revenus des bateaux de pêche du Québec: 1985; ISBN-0-662-94000-1; 140 pages.	Costs and Earnings of Québec Fishing Vessels: 1985; ISBN-0-662-15063-5; 140 pages.
86-10	-	Estimation of the Financial Structure of Fishing Enterprise Between Costs and Earnings Survey Years; 37 pages; (not available).
1987		1987
87-1	Données techniques et financières sur les crabiers de la Basse Côte-Nord du Québec: 1985; ISBN-0-662-94152-7; 33 pages. (non disponible).	Technical and Financial Data on Québec Lower North Shore Crabbers: 1985; ISBN-0-662-15543-2; 32 pages. (not available).
87-2	Données techniques et financières sur les cordiers du Québec: 1985; ISBN-0-662-94151-9; 34 pages. (non disponible).	Technical and Financial Data on Québec Longliners: 1985; ISBN-0-662-15542-4; 39 pages. (not available).
87-3	La pectiniculture au Québec: Description du cycle de production et analyse financière d'une méthode d'élevage; ISBN-0-662-94523-9; 87 pages.	Scallop Culture in Québec: Description of the Production Cycle and Financial Analysis; ISBN-0-662-94524-7; 87 pages.
87-4	La mytilyculture au Québec; Description du cycle de production et analyse financière d'une méthode d'élevage; ISBN-0-662-94524-7; 87 pages.	Mussel Culture in Québec: Description of the Production Cycle and Financial Analysis of a culture method; ISBN-0-662-945239; 87 pages.
87-5	Chalutage du sébaste: Etude de faisabilité pour les entreprises de moins de 19,8 mètres; ISBN-0-662-94543-3; 52 pages.	Redfish Trawling: Feasibility Study on Trawlers under 19,8 metres long; ISBN-0-662-94543-3; 63 pages.
87-6	Analyse économique de la pêche au chalut boeuf; ISBN-0-662-94617-0; 16 pages. (non disponible).	An Economic Analysis of Pair Trawling; ISBN-0-662-94617-0; 14 pages. (not available).

87-7 Analyse économique de la pêche à la seine écossaise; ISBN-0-662-94618-9; 13 pages. (non disponible).

87-8 Coûts et revenus des bateaux de pêche du Québec: 1986; (2 volumes); ISBN-0-662-94521-2; 54 pages et 60 pages.

87-9 L'industrie des pêches au Québec: un avenir pour qui?; ISBN-0-662-94705-3; 177 pages (non disponible).

87-7 An Economic Analysis of Scottish Seining; ISBN-0-662-94618-9; 13 pages.

87-8 Costs and Earnings of Québec Fishing Enterprises: 1986; (2 volumes) ISBN-0-662-94521-2; 54 pages and 60 pages.

87-9 -

1988

Anayse pluriannuelle de rentabilité des entreprises de pêche du Québec: 1984-1985-1986 (Therriault, M.)

88-1 Les crevettiers; ISBN-0-662-94948-X; 81 pages.

88-2 Les crabiers de la Basse Côte Nord du Saint-Laurent; ISBN-662-94949-8; 81 pages.

88-3 Les crabiers de l'Estuaire et de la Moyenne Côte-Nord du Saint-Laurent; ISBN-0-662-94950-1; 81 pages.

88-4 Les crabiers du sud-ouest du Golfe; ISBN-0-662-94951-X; 81 pages.

88-5 Les cordiers de moins de 35 pieds; ISBN-0-662-94952-8; 81 pages.

88-6 Les cordiers de 35' à 49'11"; ISBN-0-662-94953-6; 81 pages.

88-7 Les pétoncliers; ISBN-0-662-94954-4; 81 pages.

88-8 Les homardiers; ISBN-0-662-94955-2; 81 pages.

88-9 Les chalutiers au poisson de fond; ISBN-0-662-94947-8; 81 pages.

88-10 Espèce sous-utilisée: le capelan; Lauzier, P.; ISBN-0-662-5571; 136 pages.

1988

Multiyear Profitability Analysis of Québec Fishing Enterprises: 1984-1985-1986; (Therriault, M.)

88-1 Shrimpers; ISBN-0-662-94948-X; 81 pages. (not available).

88-2 Lower North Shore Crabbers; ISBN-662-94949-8; 81 pages. (not available).

88-3 Estuary and Middle North Shore Crabbers; ISBN-0-662-94950-1; 81 pages. (not available).

88-4 Southwestern Gulf Crabbers; ISBN-0-662-94951-X; 81 pages. (not available).

88-5 Longliners under 35'; ISBN-0-662-94952-8; 81 pages. (not available).

88-6 Longliners 35'-49'11"; ISBN-0-662-94953-6; 81 pages. (not available).

88-7 Scallopers; ISBN-0-662-94954-4; 81 pages. (not available).

88-8 Lobster Boats; ISBN-0-662-094955-2; 81 pages. (not available).

88-9 Groundfish Trawlers; ISBN-0-662-94947-8; 81 pages. (not available).

88-10 Underutilized Species: Capelin; Lauzier, P.; ISBN-0-662-5571; 136 pages.

88-11 L'industrie des pêches maritimes dans le contexte socio-économique de la Gaspésie; Bourdage, J., Cantin, C., Naud, M.; ISBN-0-662-95158-1; 37 pages.

88-12 L'industrie des pêches maritimes dans le contexte socio-économique de la Côte-Nord; Bourdage, J., Cantin, C., Naud, M.; ISBN-0-662-9560-3; 36 pages.

88-13 L'industrie des pêches maritimes dans le contexte socio-économique des Iles-de-la-Madeleine; Bourdage, J., Cantin, C., Naud, M.; ISBN-0-662-95159; 30 pages.

88-14 L'industrie des pêches maritimes dans le contexte des régions du Québec: Complément d'information statistique; Bourdage, J., Cantin, C., Naud, M.; ISBN-0-662-9560-1; 79 pages.

88-15 Analyse économique et commerciale du homard au Québec: 1988; Therriault, M.; ISBN-0-662-9575-1; 40 pages.

88-16 Analyse économique et commerciale du crabe au Québec: 1988; Cantin, C.; ISBN-0-662-95219-7; 25 pages.

88-17 Analyse économique et commerciale des poissons de fond au Québec: 1988; Lauzier, P.; ISBN-0-662-95176-x; 30 pages.

88-18 Performance économique des flottes de pêche du Québec: 1987; Lauzier, P.; ISBN-0-662-95177-8; 80 pages.

88-11 The Maritime Fishing Industry in Relation to Socio-Economic Conditions In Gaspe; Bourdage, J., Cantin, C., Naud, M.; ISBN-0-662-95158-1; 37 pages.

88-12 The Maritime Fishing Industry in Relation to Socio-Economic Conditions On the North Shore; Bourdage, J., Cantin, C., Naud, M.; ISBN-0-662-9560-3; 36 pages.

88-13 The Maritime Fishing Industry in Relation to Socio-Economic Conditions In the Magdalen Islands; Bourdage, J., Cantin, C., Naud, M.; ISBN-0-662-95159; 30 pages.

88-14 The Maritime Fishing Industry in Relation to Socio-economic Conditions In The Maritime Regions: Statistical Complement; Bourdage, J., Cantin, C., Naud, M.; ISBN-0-662-9560-1; 79 pages.

88-15 Economic and Commercial Analysis of Lobster: Quebec 1988; Therriault, M.; ISBN-0-662-9575-1; 40 pages.

88-16 Economic and Commercial Analysis of Crab: Québec 1988; Cantin, C.; ISBN-0-662-xxxx; 30 pages.

88-17 Economic and Commercial Analysis of Groundfish: Quebec 1988; Lauzier, P.; ISBN-0-662-xxxx; 30 pages.

88-18 Economic Performance of the Quebec Fishing Fleet: 1987; Lauzier, P.; ISBN-0-662-16568-3; 63 pages.

1989

89-1 Analyse économique et commerciale de l'industrie de la crevette au Québec: 1988; Cantin, C., Therriault, M.; ISBN-0-662-95327-4; 39 pages.

1989

-

89-2 Potentiel économique et commercial de sept espèces marines du Québec à des fins de production aquicole; Naud, M., Cantin, C.; Mars 1989.

89-3 Performance économique des flottes de pêche du Québec, 1988; Lauzier, P., Deschênes, E.; ISBN-0-662-95581-1; 79 pages.

89-4 Faisabilité économique d'un élevage type de morue sur la Basse Côte-Nord; Cantin, C., Bourdages, J.; ISBN-0-662-95599-4

89-5 Le homard du Québec: Vue d'ensemble des marchés, 1989; Martin, D., Consultant; ISBN-0-662-95666-4; 89 pages.

Division des Services économiques
MINISTERE DES PECHES ET DES OCEANS
901 Cap Diamant, 3ème étage
C.P. 15 500
Québec (Québec)
G1K 7Y7

89-2 N/D

Economic Services Division
DEPARTMENT OF FISHERIES AND OCEANS
901 Cap Diamant, 3rd Floor
P.O. Box 15 500
Québec, Québec
G1K 7Y7